



Universidad Autónoma de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo

Programa de Doctorado en Integración y Desarrollo Económico

Microempresa y Microfinanzas como Instrumento de Desarrollo Local

**Evaluación de Impacto del Microcrédito en la Región de
La Araucanía, Chile**

Tesis que presenta

Paulina Alejandra Sanhueza Martínez

Director:
Dr. Antonio Vázquez Barquero

Madrid, España
2011

Dedicatoria

A mi madre, por su incondicional amor, su permanente apoyo, y sus sabios consejos. No tengo mayor orgullo que ser tu hija.

A mi padre, por enseñarme a luchar por superarme constantemente.

A mis abuelos, quienes me han educado para disfrutar con humildad los logros en la vida.

Y por supuesto a ti, Nacho, por acompañarme en todo momento, y en todos los sitios: tuyos, míos y nuestros.

Agradecimientos

El trabajo, el esfuerzo, y la dedicación personal puestos para concretar este trabajo, han contado permanentemente con el apoyo, la orientación, y el aporte de diversas personas, cuya participación directa o indirecta, me ha permitido llegar al final de esta etapa académica. Es así que agradezco:

A mi querido tutor, guía y Director de esta Tesis, el **Dr. Antonio Vázquez Barquero**, quien ha aceptado desde un inicio el desafío de orientar esta investigación, y ha permanecido a mi lado a lo largo de todo este proceso entregándome sus conocimientos, y motivándome a continuar en aquellos momentos en los que las dificultades propias de la vida, muchas veces nos llevan a cuestionar nuestros caminos. Sin su apoyo, hubiese sido imposible concluir esta etapa.

A la **Universidad Autónoma de Madrid**, a cada uno de los académicos del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo, quienes me entregaron sus conocimientos en los cursos del Doctorado. Asimismo, a las Doctoras Maricruz Lacalle, Silvia Rico y Eva Medina, quienes me hicieron llegar sus valiosos aportes, permitiéndome reflexionar y perfeccionar el documento final de esta Tesis. Finalmente agradecer también el apoyo no sólo administrativo, sino personal, de Rosario Beato.

A la **Universidad de La Frontera**, indudablemente, por su apoyo institucional y por la confianza depositada en mí para aportar a la mayor generación de conocimiento pertinente a la región en la cual se encuentra inserta. Con especial atención al Departamento de Administración y Economía, y a cada uno de sus integrantes, por el trabajo, compañerismo y amistad compartida a lo largo de estos años.

A **mi familia**, por el amor, el apoyo, y la energía que siempre he recibido, y que me ha proporcionado las bases para luchar por conseguir mis metas. A cada uno de **mis queridos amigos**, con quienes he compartido las experiencias de este trabajo, en España y en Chile, y que han tenido la paciencia de escucharme, y la atención de aconsejarme. Todos ellos me han ayudado con su amistad y cariño a generar la confianza necesaria para llegar hasta aquí.

Y especialmente a **mi madre** y a **Nacho**, a quienes admiro y amo profundamente. Ellos son los pilares fundamentales en este proceso, llenando de alegría cada día de mi vida. Llegar hasta esta etapa no tendría sentido sin su visión y su compañía en este camino.

De forma más general, y no menos importante, también hacer presente mi gratitud a todas aquellas instituciones que han apoyado, motivado y respaldado la realización de este proyecto académico, y aquellas que han aportado información valiosa para su realización.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCION	12
Justificación	16
Planteamiento del problema	17
Alcance	20
Objeto de evaluación: Región de La Araucanía	23
Hipótesis	24
Objetivo general	24
Objetivos específicos	25
Metodología	25
Consideraciones previas	25
Metodología del trabajo	27
Aporte	29
Limitaciones y líneas de investigación futuras	30
Estructura del trabajo	32
 MARCO TEÓRICO	 33
 CAPÍTULO I	
LAS MICROEMPRESAS EN EL CONTEXTO DEL DESARROLLO LOCAL	
ENDÓGENO	34
<i>Introducción</i>	35
1. Desarrollo endógeno	36
1.1. Los mecanismos del desarrollo endógeno o fuerzas del desarrollo	39
2. Desarrollo local endógeno	45
2.1. Origen del concepto de desarrollo local	46
2.2. Concepto de desarrollo local	47
2.3. Definición de desarrollo local	49
2.4. Características del desarrollo local	51
2.5. Recursos para el desarrollo local	52
2.6. Los actores del desarrollo local	60
2.7. La estrategia de desarrollo local	67
3. Las microempresas en el desarrollo local endógeno	73
3.1. Papel de las microempresas en el desarrollo local	73
3.2. Origen de las microempresas	78
3.3. Concepto y características	80
3.4. Tipología	83
3.5. Criterios de definición	85
3.6. Principales problemas	86
3.7. Principales políticas de apoyo	87
3.7.1. Principales elementos de los programas de apoyo a la microempresa	88
3.7.2. Principales pautas de acción	90
<i>Conclusión</i>	91

CAPÍTULO II**MICROFINANZAS PARA EL DESARROLLO LOCAL: EL CASO DEL****MICROCRÉDITO A LA MICROEMPRESA.....93**

<i>Introducción</i>	94
1. Financiación del desarrollo local	96
1.1. Financiación a la creación y desarrollo de empresas	97
1.2. Financiación de la microempresa: ¿crédito o microcrédito?	100
1.2.1. Crédito convencional.....	100
1.2.2. Microcrédito	104
2. Microfinanzas para el desarrollo local: el caso del microcrédito	108
2.1. Definición, características y objetivos	109
2.2. Las instituciones oferentes.....	111
2.2.1. Origen y estrategias.....	111
2.2.2. Tipología	114
2.2.3. Metodologías	119
2.3. Aporte al desarrollo local.....	124
2.3.1. Aporte a la superación de la pobreza: papel social.....	125
2.3.2. Aporte al fortalecimiento del entramado productivo local: papel económico	128
2.3.3. Eficiencia en la consecución de objetivos	130
2.3.4. Servicios complementarios	135
3. Rol de las diversas instituciones en las microfinanzas.....	137
4. Escala y alcance de las microfinanzas	141
5. Limitaciones de las microfinanzas	144
6. Retos y desafíos para las microfinanzas	146
<i>Conclusión</i>	148

CAPÍTULO III**EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PROGRAMAS SOCIALES: LOS PROGRAMAS****MICROFINANCIEROS 151**

<i>Introducción</i>	152
1. Evaluación global de proyectos, programas o políticas sociales	153
2. Evaluación de impacto	156
2.1. Marco conceptual de la evaluación de impacto	160
2.2. El problema fundamental de la evaluación de impacto	161
3. Evaluación de impacto de programas microfinancieros	162
3.1. Motivos y aportes	162
3.2. Objeto de las evaluaciones de impacto	163
3.3. Marco Conceptual de la evaluación de impacto de las microfinanzas	164
3.3.1. Modelo, niveles e indicadores de impacto de un programa microfinanciero	165
3.3.2. Diseño del estudio: metodología para la evaluación de impacto de un programa microfinanciero.....	169
3.4. Conformación del grupo control en los estudios no experimentales	179
3.4.1. Método “matched comparisons”	180
3.5. La problemática de los sesgos	183
4. Experiencias de evaluación de impacto de las microfinanzas	184
<i>Conclusión</i>	199

MARCO EMPÍRICO 203**CAPÍTULO IV****CHILE Y LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA 204***Introducción* 205

1. Antecedentes generales 207

2. Situación económica 210

2.1. Producción, precios y empleo 210

2.2. Sector externo 220

2.3. Inversión Extranjera Directa (IED) 223

3. Situación social 226

3.1. Pobreza e indigencia 226

3.2. Distribución del ingreso 229

3.3. Desarrollo Humano 231

4. Situación Mapuche 233

5. Situación financiera 235

6. Estrategia Regional de Desarrollo de la Región de La Araucanía (ERD) 243

Conclusión 247**CAPÍTULO V****MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN CHILE Y LA REGIÓN DE LA****ARAUCANÍA 250***Introducción* 251

1. Microempresas en Chile y en la Región de La Araucanía 253

1.1. Definición 253

1.2. Evolución 256

1.3. Distribución sectorial 259

1.4. Participación en las ventas totales 260

1.5. Tasa de crecimiento de las ventas totales 262

1.6. Tasa de creación de empresas 263

1.7. Empleo en la microempresa 264

1.8. Ingreso de los ocupados en la microempresa 265

1.9. Pobreza en la microempresa 266

1.10. Distribución regional 268

1.11. Principales características 273

1.12. Principales problemas 275

1.12. Problemática crediticia 277

1.12.1. Estrategias de apoyo crediticio a la microempresa en Chile 280

2. Microfinanzas y microcréditos en Chile y en la Región de La Araucanía 284

2.1. Definición 284

2.2. Contexto macroeconómico y financiero de origen de los microcréditos 285

2.3. Evolución y estado de las microfinanzas y el microcrédito 286

2.4. Regulación y fiscalización de instituciones microfinancieras 290

2.5. Instituciones y estrategias 292

2.5.1. La banca chilena 292

2.5.2. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito 295

2.5.3. Las ONGs y otras organizaciones privadas sin fines de lucro 298

2.6. Microcréditos/créditos a microempresas en la Región de La Araucanía.....	300
<i>Conclusión</i>	303

CAPÍTULO VI

EVALUACIÓN DE IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN CHILE: EL CASO DEL MICROCRÉDITO EN LA ARAUCANÍA

306

<i>Introducción</i>	307
1. Planteamiento metodológico.....	309
1.1. Supuestos y consideraciones previas	309
1.2. Estructuración del modelo	310
1.3. Modelo	312
1.4. Variables.....	314
1.5. Muestra	315
1.6. Base de datos	317
1.6.1. Encuesta	318
1.7. Resultados esperados	321
1.8. Pasos del análisis de la información	322
2. Medición del impacto	326
2.1. Descripción y estructura de la muestra de beneficiarios.....	326
2.2. Resultado análisis ANOVA.....	333
2.3. Resultados análisis logístico binario.....	335
2.4. Proceso de emparejamiento	340
2.5. Impacto del microcrédito	342
<i>Conclusión</i>	348

CONCLUSIONES..... 355

BIBLIOGRAFÍA..... 386

ANEXOS 411

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1.1	Rasgos compartidos y diferenciadores entre la teoría del desarrollo endógeno y las teorías del desarrollo económico.....	38
CUADRO 1.2	Diversas definiciones de desarrollo local	50
CUADRO 1.3	Bases de apoyo del desarrollo local	52
CUADRO 1.4	Principales ejes de acción de la estrategia de desarrollo local	70
CUADRO 1.5	Programas horizontales y verticales de una estrategia de desarrollo local.....	70
CUADRO 1.6	Importancia de la micro y Pyme por país (Cifras de los años 90).....	80
CUADRO 1.7	Características de las microempresas por áreas	83
CUADRO 1.8	Tipología microempresarial	84
CUADRO 1.9	Criterios para definir las Mipymes en América Latina	85
CUADRO 1.10	Definiciones de empresas en América Latina	85
CUADRO 1.11	Definiciones de empresas en la Unión Europea.....	86
CUADRO 1.12	Problemática de las microempresas por áreas.....	86
CUADRO 2.1	Instrumentos de microfinanciación al desarrollo local.....	98
CUADRO 2.2	Estrategia de mejora en el acceso de microempresas al crédito.....	99
CUADRO 2.3	Aspectos regulados por el reglamento de crédito.....	103
CUADRO 2.4	Características distintivas de la microfinanciación	106
CUADRO 2.5	Clasificación de los microcréditos	107
CUADRO 2.6	Fortalezas y debilidades de los microcréditos según tipología	111
CUADRO 2.7	Características de los enfoques microfinancieros	112
CUADRO 2.8	Estrategias alternativas institucionales para actividades de microfinanciación.....	114
CUADRO 2.9	Instituciones microfinancieras oferentes de microcrédito.....	115
CUADRO 2.10	Principales características de las instituciones microfinancieras	118
CUADRO 2.11	Principales características de metodologías usadas en oferta de microcréditos.....	122
CUADRO 2.12	Nivel de impacto del microcrédito en objetivos individuales y colectivos	130
CUADRO 2.13	Características de los enfoques microcrediticios	131
CUADRO 2.14	Servicios complementarios al microcrédito	136
CUADRO 2.15	Intervenciones para ampliar alcance e impacto de las microfinanzas.....	144
CUADRO 3.1	Ámbitos de aporte de una evaluación global	155
CUADRO 3.2	Momentos de realización de la evaluación	156
CUADRO 3.3	Niveles (unidades) de impacto: objetivos, ventajas y desventajas.....	166
CUADRO 3.4	Niveles, dominios, hipótesis e indicadores de impacto de programas de microcrédito.....	168
CUADRO 3.5	Tipología de estudios de investigación	169
CUADRO 3.6	Ventajas y desventajas de los estudios de intervención: experimentales y cuasi-experimentales.....	173
CUADRO 3.7	Operativa y desventajas de los estudios de observación aplicados a los programas de microcrédito: cohortes y cortes o transversales	174

CUADRO 3.8	Diseños de observación, opciones de conformación de grupo control, pros y contras y costes asociados	177
CUADRO 3.9	Principales estudios de evaluación de impacto de microfinanzas	189
CUADRO 4.1	Recursos naturales según zona	207
CUADRO 4.2	División político administrativa de Chile y población regional	208
CUADRO 4.3	Provincias, comunas y datos poblacionales Región de La Araucanía.....	209
CUADRO 4.4	Principales países de destino de las exportaciones Región de La Araucanía	223
CUADRO 4.5	Inversión Directa Extranjera Nacional por actividad. Periodo 2003-2008 (Miles de dólares).....	224
CUADRO 4.6	Oferta de productos financieros	237
CUADRO 4.7	Participación de colocaciones según tipología. La Araucanía. Periodo 1996-2008 (En porcentajes)	241
CUADRO 4.8	Estrategia Regional de Desarrollo 2002-2010. Región de La Araucanía...	244
CUADRO 4.9	Estrategia regional de Desarrollo 2010-2022. Región de La Araucanía	245
CUADRO 5.1	Clasificación de microempresas año 1994	254
CUADRO 5.2	Estratos de tamaño clasificados por nivel de ventas anuales. Clasificación oficial (UF).....	256
CUADRO 5.3	Tipología de microempresas según formalidad	256
CUADRO 5.4	Tasa de crecimiento de ventas totales anuales según tamaño de empresa. Periodo 1999-2006.....	262
CUADRO 5.5	Tasas de creación de empresas. Periodo 1999-2006 (En porcentajes).....	263
CUADRO 5.6	Tasas de destrucción de empresas. Periodo 1998-2005 (En porcentajes)	263
CUADRO 5.7	Estructura del empleo por tamaño de empresa. Año 2006.....	265
CUADRO 5.8	Problemática de la microempresa nacional	275
CUADRO 5.9	Problemática asociada a la economía de la información en la asignación de recursos crediticios a la microempresa.....	279
CUADRO 5.10	Problemática de acceso crediticio de las microempresas.....	280
CUADRO 5.11	Instituciones públicas y programas de fomento de Mypes (Década de los 80).....	281
CUADRO 5.12	Principales instrumentos de apoyo a la financiación en Chile	282
CUADRO 5.13	Principales regulaciones con impacto en unidades productivas de menor tamaño	290
CUADRO 5.14	Caracterización de la oferta de microcréditos de la banca chilena.....	295
CUADRO 5.15	Caracterización de la oferta de microcréditos de Cooperativas de Ahorro y Crédito en Chile	298
CUADRO 5.16	Oferta microfinanciera de ONGs y otras organizaciones privadas sin fines de lucro, Chile	299
CUADRO 5.17	Instituciones oferentes de microcrédito con presencia en la Región de La Araucanía	300
CUADRO 6.1	Variables del modelo.....	315
CUADRO 6.2	Cálculo del tamaño muestral.....	316
CUADRO 6.3	Calendarización de actividades que componen la encuesta	320
CUADRO 6.4	Variables según perfil de la encuesta	321

CUADRO 6.5	Resultados esperados	321
CUADRO 6.6	Tipología y descripción de los análisis aplicados	323
CUADRO 6.7	Variables modelo logístico binario	324
CUADRO 6.8	Estadísticos descriptivos de la muestra de beneficiarios.....	326
CUADRO 6.9	Estructura de microempresarios beneficiario de microcrédito.....	327
CUADRO 6.10	Descripción de microempresas beneficiarias de microcrédito	328
CUADRO 6.11	Principal fuente de ingreso de beneficiarios de microcrédito de banco	328
CUADRO 6.12	Años de funcionamiento de la microempresa	329
CUADRO 6.13	Objetivo y uso del microcrédito	331
CUADRO 6.14	Resultados Anova de un factor por tipología de análisis	334
CUADRO 6.15	Resultados estimación logística binaria. Análisis conjunto.	336
CUADRO 6.16	Resultados estimación logística binaria. Análisis independiente: banco	337
CUADRO 6.17	Resultados estimación logística binaria. Análisis independiente: ONG	339
CUADRO 6.18	Características resultados de emparejamiento.....	341
CUADRO 6.19	Calidad del emparejamiento.....	342
CUADRO 6.20	Impacto del microcrédito en los ingresos de los microempresarios de la Región de La Araucanía-Chile	343

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.1	Formulación del paradigma de desarrollo endógeno	38
GRÁFICO 1.2	Las fuerzas del desarrollo	40
GRÁFICO 1.3	Recursos para el desarrollo local.....	53
GRÁFICO 1.4	Actores del desarrollo local.....	61
GRÁFICO 1.5	Objetivos globales del desarrollo local	67
GRÁFICO 1.6	Proceso generador del desarrollo local endógeno	72
GRÁFICO 1.7	Las microempresas dentro del proceso generador de desarrollo local endógeno	78
GRÁFICO 1.8	La heterogeneidad de la microempresa	81
GRÁFICO 2.1	Sistema ideal de financiación del desarrollo local.....	97
GRÁFICO 3.1	Flujos de resultados según la decisión de participar y los estados de la naturaleza	159
GRÁFICO 3.2	Cadena de impactos de una intervención	161
GRÁFICO 3.3	Cadena de impactos en la entrega de microcréditos	166
GRÁFICO 3.4	Estados posibles para beneficiarios y controles	175
GRÁFICO 3.5	Relación causal según diseño de estudio.....	178
GRÁFICO 4.1	Población país y Región de La Araucanía (Año 2002)	210
GRÁFICO 4.2	Tasa de crecimiento país (PIB), región (INACER) e inflación nacional. Años 2000-2008	212
GRÁFICO 4.3	Tasa de paro país y Región de La Araucanía (2000-2008)	213
GRÁFICO 4.4	Participación en la producción por región, año 2006. (Producto Interno Bruto a precios constantes) (En porcentajes)	214
GRÁFICO 4.5	Estructura sectorial del PIB. País y Región de La Araucanía. Año 2006. (En porcentajes)	215
GRÁFICO 4.6	Ocupados por actividad económica. País y La Araucanía. Año 2008 (En porcentajes)	216
GRÁFICO 4.7	Ocupados por categoría. País y La Araucanía. Año 2008 (En porcentajes)	217
GRÁFICO 4.8	Ingresos de los ocupados por región. Año 2008	218
GRÁFICO 4.9	Ingresos de los ocupados según genero. País y La Araucanía. Año 2008	218
GRÁFICO 4.10	Ingresos de los ocupados según sector económico. País y La Araucanía. Año 2008	219
GRÁFICO 4.11	Ingresos de los ocupados según categoría. País y La Araucanía. Año 2008	220
GRÁFICO 4.12	Balanza Comercial Nacional, 2002-2008 (en millones de US\$FOB)	220
GRÁFICO 4.13	Exportaciones de cobre y resto de exportaciones. 2002-2008	221
GRÁFICO 4.14	Destino de exportaciones nacionales. Año 2008	221
GRÁFICO 4.15	Exportaciones de celulosa y resto de exportaciones. Región de La Araucanía. 2003-2008	222
GRÁFICO 4.16	Exportaciones según sector económico Región de La Araucanía. Año 2008	222

GRÁFICO 4.17	Destino exportaciones Región de La Araucanía. Año 2008	223
GRÁFICO 4.18	Inversión Directa Extranjera por región, periodo 1974-2008 (En porcentajes)	225
GRÁFICO 4.19	Participación de la Inversión Directa Extranjera por sector económico. La Araucanía. Periodo 1974-2008	225
GRÁFICO 4.20	Reducción en pobreza e indigencia por región. Periodo 1974-2005 (Tasa variación porcentual)	226
GRÁFICO 4.21	Evolución tasa de pobreza. País y Región de La Araucanía. Periodo 1990-2006	227
GRÁFICO 4.22	Evolución tasa de indigencia. País y Región de La Araucanía. Periodo 1990-2006	227
GRÁFICO 4.23	Población según línea de pobreza. País y Región de La Araucanía. Año 2006	227
GRÁFICO 4.24	Evolución de la pobreza urbano rural región de La Araucanía. Periodo 1990 – 2006 (En porcentajes)	228
GRÁFICO 4.25	Pobreza e indigencia indígena Región de La Araucanía. Año 2006 (En porcentajes)	228
GRÁFICO 4.26	Coefficiente de Gini por región. Año 2003	229
GRÁFICO 4.27	Participación de los ocupados según tramos de sueldo. Año 2008. País	230
GRÁFICO 4.28	Participación de los ingresos totales de los hogares por región. Año 2008	230
GRÁFICO 4.29	Ingreso per Cápita de los hogares por región. Año 2008	231
GRÁFICO 4.30	IDH comunas Región de La Araucanía. Año 2006	233
GRÁFICO 4.31	Distribución de población mapuche por región. Año 2002 (Porcentaje del total de mapuches)	234
GRÁFICO 4.32	Número de instituciones bancarias país. Periodo 1980-2009	235
GRÁFICO 4.33	Participación de créditos a personas en total de créditos. Chile. Periodo 1986-2005	236
GRÁFICO 4.34	Participación en colocaciones de crédito de consumo según institución. Año 2007	236
GRÁFICO 4.35	Número de sucursales y cajeros automáticos. Periodo 1995-2005	237
GRÁFICO 4.36	Profundidad financiera país. Periodo 1996-2005	238
GRÁFICO 4.37	Colocaciones sobre PIB por país. Año 2005 (en porcentajes)	238
GRÁFICO 4.38	Penetración de tarjetas de crédito por país. Año 2005 (En número de tarjetas por cada mil habitantes)	239
GRÁFICO 4.39	Participación regional en colocaciones y captaciones. Periodo 1989-2006	239
GRÁFICO 4.40	Participación regional en colocaciones y captaciones. Periodo 1989-2006	240
GRÁFICO 4.41	Participación de colocaciones y captaciones por localidad. La Araucanía. Año 2007	242
GRÁFICO 4.42	Cobertura financiera. Número de sucursales bancarias por región. Año 2006	242
GRÁFICO 4.43	Cobertura financiera. Número de cajeros automáticos por región. Año 2006	243
GRÁFICO 5.1	Distribución del número de empresas según tamaño. Año 2008	257
GRÁFICO 5.2	Evolución del número de microempresas. Periodo 1998-2008	258

GRÁFICO 5.3	Distribución de las microempresas por actividad económica. Año 2008	259
GRÁFICO 5.4	Participación relativa en ventas por tamaño de empresas. Periodo 1998 – 2008	260
GRÁFICO 5.5	Participación de la microempresa regional en las ventas totales de su región. Año 2008	262
GRÁFICO 5.6	Tasa neta de creación de empresas. Periodo 1999-2005 (En porcentajes)	264
GRÁFICO 5.7	Distribución de los ocupados en la microempresa según tramos de ingresos. Año 2003 y 2006 (En porcentajes)	266
GRÁFICO 5.8	Situación de pobreza en la microempresa. Año 2006	266
GRÁFICO 5.9	Situación de pobreza en la microempresa según categoría ocupacional. Año 2006	267
GRÁFICO 5.10	Número, empleo y ventas según tamaño de empresas. Año 2008 (En porcentajes)	268
GRÁFICO 5.11	Distribución regional de las microempresas. Año 2008 (Porcentaje dentro del total nacional)	269
GRÁFICO 5.12	Número de microempresas cada 1.000 habitantes, por región. Año 2008	269
GRÁFICO 5.13	Distribución del número de empresas formales según tamaño. Región de La Araucanía y país. Año 2008	270
GRÁFICO 5.14	Distribución de las ventas de empresas formales según tamaño. Región de La Araucanía y país. Año 2008.....	271
GRÁFICO 5.15	Participación de la microempresa formal por sector económico. Región de La Araucanía, año 2008	271
GRÁFICO 5.16	Participación de las ventas de la microempresa formal por sector económico. Región de La Araucanía. Año 2008	272
GRÁFICO 5.17	Distribución del número y de las ventas de microempresas formales según subtramos. Región de La Araucanía. Año 2008	273
GRÁFICO 5.18	Empresas formales con acceso a crédito del sistema financiero. Periodo 1999-2003	277
GRÁFICO 6.1	Principales etapas en la elaboración de la encuesta	319
GRÁFICO 6.2	Primer microcrédito y morosidad del microempresario.....	330
GRÁFICO 6.3	Efectos declarados del microcrédito	331
GRÁFICO 6.4	Percepción del cambio en situación económica del microempresario	333

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 4.1	Mapa de Chile	412
ANEXO 4.2	Regiones y capitales regionales, Chile	413
ANEXO 4.3	Mapa Región de La Araucanía, Chile	414
ANEXO 6.1	Encuesta a microempresarios beneficiarios de microcrédito	415

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico es reconocido como un proceso indispensable para reducir la pobreza y alcanzar un mayor nivel de bienestar humano. Sin embargo, tal crecimiento económico no garantiza un beneficio para toda la población, es decir, se constituye en un proceso necesario pero no suficiente (Lustig, Arias y Rigolini, 2002). En este mismo sentido, un proceso de crecimiento económico reducido a dimensiones de ajuste externo y estabilidad macroeconómica, dejará de lado la actuación en los niveles microeconómico y territorial. Ante tal escenario surge la alternativa del desarrollo endógeno local como un nuevo modelo de análisis que incluye a las empresas locales, la capacidad de innovación y el aprovechamiento del potencial de desarrollo existente en las regiones, el cual es algo más que un mero proceso de crecimiento de la renta per cápita o de la producción. El desarrollo económico se asimila a la noción de “crecimiento” con “cambio estructural”, es decir, a cambios o diferencias cualitativas y cuantitativas que se reflejarán no sólo en las mejoras de la renta per cápita y de la productividad, sino también en cambios de actitudes y valoraciones, en una eficaz reasignación sectorial de los recursos y en una más adecuada conservación de la naturaleza y del medio ambiente. Bajo esta nueva visión, el proceso de desarrollo surge “desde abajo” en la búsqueda de una reducción de la dependencia de los gobiernos y agentes económicos del exterior, sin embargo la intervención es necesaria porque el mercado por sí sólo es insuficiente para asegurar el surgimiento de talentos locales, la creación de empresas competitivas y la supervivencia en un mercado globalizado. La complejidad del desarrollo, tanto como concepto como proceso, pone en evidencia que más allá de las dimensiones económicas, existe un marco institucional, social, político y cultural que requiere reconocimiento en el ámbito local.

Diferentes analistas y expertos han generado definiciones para el desarrollo local, entre ellos Del Castillo (1994), Vázquez Barquero (1999), Pérez y Carrillo (2000), Allende (2000), Boisier (2001), Alburquerque (2002), De Pablo Valenciano y Carretero (2003), Precado y Míguez (2007), y si bien no existe una definición unificada, coinciden en definirlo como un proceso de crecimiento económico y cambio estructural, cuyo principal objetivo es el logro en la calidad de vida de la población local, y cuyas principales características son (Vachon, 2001; Alburquerque, 2003; Madoery, 2008):

- Considerar como unidad de actuación principal el territorio o ámbito de una determinada comunidad local o comarcal.

- Basarse en la movilización y participación de los actores territoriales, públicos y privados, como protagonistas principales de las iniciativas y estrategias de desarrollo local.
- Supone la adopción de conductas activas, guiadas por el esfuerzo y la decisión propios para establecer y concertar localmente una estrategia de desarrollo a seguir.

Las dinámicas exigidas por este enfoque reconocen la participación de diversos recursos del territorio (físicos, humanos, económico-financieros, técnicos, socioculturales), y de la participación de actores tales como los gobiernos centrales, regionales y locales, las empresas, las universidades, los centros de investigación, los centros de formación y/o capacitación, la sociedad civil organizada, entre otros (ILPES, 1998; Vázquez Barquero, 1999, 2005; Alburquerque, 2002, 2007a).

En el reconocimiento de tales recursos y actores locales destaca el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes¹), puesto que ellas constituyen la parte mayoritaria y más vulnerable del tejido empresarial y de la que depende, generalmente, la mayor difusión del crecimiento y del empleo en los diferentes territorios de un país (Alburquerque, 2003). De tales unidades productivas, desde hace años se ha considerado que la microempresa hace una contribución importante al empleo, a la producción y al ingreso nacional en América Latina y El Caribe, y a la promoción del talento, fortaleza y flexibilidad empresarial para hacer frente al dinamismo de la economía mundial (BID, 2005; Angelelli, Moudry y Llisterri, 2006; Torres, 2006). Aunque las microempresas varían considerablemente en cuanto a tamaño y composición y la mayoría de sus dueños y sus empleados son personas de bajos ingresos, no cabe duda de que el sustento de ellos está vinculado directamente a este sector clave de la economía. Por tanto, el apoyo a su desarrollo y fortalecimiento podría contribuir, por un lado, a la reducción de la pobreza por medio de actividades productivas y, por otro lado, al logro de una mejor distribución de los beneficios provenientes del crecimiento económico, una mejor calidad de vida de los segmentos de bajos ingresos de la población, y también una mejor competitividad de las economías (Carpintero, 1998; Zeballos, 2003; BID, 2005).

De acuerdo a De Asís (2000), García (2004), Foschiatto y Stumpo (2006) y Lacalle (2008), uno de los principales problemas que aun siguen enfrentando estos actores

¹ Acrónimo que hace referencia al conjunto de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, de uso en algunos países tales como Chile, México, Colombia.

económicos es el referente al acceso a financiación, el cual en muchos casos se ve obstaculizado debido a la carencia de garantías de estas unidades económicas y que son requeridas por las instituciones tradicionales oferentes de crédito, y también a los elevados costes relativos de otorgar préstamos pequeños. Tal problemática concluye en el bloqueo a la financiación de proyectos de segmentos empresariales de menor tamaño que, en muchos casos, podrían ser exitosos. El amplio reconocimiento de este problema ha dado lugar al ensayo de una alternativa de financiación a nivel mundial: las microfinanzas, fenómeno que adicionalmente se apoya en un creciente reconocimiento de las limitaciones de algunos instrumentos públicos tradicionales de lucha contra la pobreza y promoción del empleo.

Las microfinanzas engloban una serie de instrumentos financieros de apoyo a sectores excluidos del ámbito financiero tradicional. En sus comienzos estos programas se caracterizaban por entregar principalmente préstamos (microcrédito), sin embargo a partir de la década de los 80 ampliaron la oferta de nuevos productos, entre ellos, ahorro, seguros, pensiones, leasing, remesas, entre otros (Martín, 2007; Rosenberg, 2010). El microcrédito, por tanto, es uno de estos productos, destacando por ser el más conocido, difundido y ofertado. Ellos son, de acuerdo a lo expuesto en la Primera Cumbre Global de Microcrédito realizada en Washington D.C. en el mes de febrero del 1997: “programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”, por tanto, y tal como menciona Bercovich (2004) los programas de microcrédito buscan, entre sus objetivos principales, beneficiar a individuos y empresas involucradas en proyectos productivos pero sin posibilidades de acceso a las instituciones financieras tradicionales. La gran difusión que han tenido estos programas se basa en el éxito de algunas experiencias internacionales como el Grameen Bank de Bangladesh o el Banco Solidario S.A. (BancoSol) de Bolivia. El nacimiento de este instrumento tuvo como objetivo principal reducir los niveles de pobreza de aquellas personas que no tenían posibilidades de acceso a servicios financieros (Lacalle, 2008), con ello se pretendía beneficiar a un universo de individuos vulnerables o directamente excluidos del sistema, buscando movilizar ahorros y desarrollando las capacidades de las comunidades locales, creando trabajo y mejores condiciones de vida para las familias.

En la actualidad, de acuerdo a Martín (2007), es posible identificar la existencia de una industria microfinanciera, con gran cantidad de instituciones dentro de ella a diferentes escalas, incluyendo a la banca tradicional, y ofreciendo una diversidad de productos financieros. Es así como las instituciones que otorgan estos productos pueden clasificarse entre aquellas que buscan prioritariamente un objetivo social y/o fomento económico, y aquellas que priorizan su autosustentabilidad y están por lo tanto volcadas a servicios financieros rentables, y a empresas ya existentes. Cualquiera sea la institución, lo común radica en la búsqueda de apoyo a pequeños empresarios, nuevos o ya existentes, no incluidos en el sistema financiero tradicional, que requieren mejorar su actividad empresarial y/o artesanal, o poner en marcha una nueva actividad (García, 2004).

JUSTIFICACIÓN

De la exposición previa se desprende que las microfinanzas pueden jugar un rol importante en el desarrollo local. De hecho, se han convertido en los últimos años en uno de los instrumentos más frecuentes incorporados por las políticas de promoción del desarrollo. Por un lado, contribuyen a reducir la pobreza y la exclusión social en el territorio, permitiendo que sectores marginales generen actividades económicas y autoempleo, y por otro, favorecen la creación de puestos de trabajo en pequeñas empresas locales, así como la propia supervivencia de dichas empresas (y empleos), en la medida que los proyectos financiados sean sometidos a consistentes evaluaciones de viabilidad y rentabilidad, y acompañamiento técnico.

Todo lo anterior constituye la motivación para la realización de la presente tesis, donde determinar si las microfinanzas pueden ser un instrumento efectivo de desarrollo local, a través del cual se logra reducir los niveles de pobreza y fortalecer el entramado empresarial, productivo y de servicios del propio territorio, es un tema de gran importancia dados los bajos y medios niveles de desarrollo que ciertas economías mantienen, a pesar de las políticas implementadas en torno a una creciente globalización. En este sentido, es importante destacar que la pobreza, la inequidad y la exclusión social son limitantes para la ampliación del desarrollo humano, y que requiere para su superación de acciones colectivas que incrementen la capacidad de las personas de ser sujetos sociales y no meros receptores de los beneficios del desarrollo (PNUD, 2003a). Por tanto, es de suma importancia plantear si la intervención de los programas o

proyectos específicos están produciendo los beneficios esperados, y cuál es el efecto general en la población, debido a que hasta hace tan sólo una década, tal como planteaba Baker (2000), aun se conocía poco acerca de los efectos reales de los proyectos en los individuos de menores recursos, y si bien en la actualidad esta situación ha mejorado a través de la mayor cantidad de evidencias, aun no se ha revertido fuertemente.

Estas dinámicas son factibles de responder mediante una evaluación de impacto, un enfoque que mide los resultados de la intervención de un programa aislándolo de otros posibles factores, herramienta que ayudará a determinar la conveniencia y eficiencia de implementar tales programas, lo cual podría orientar al proceso de toma de decisiones, en cuanto al diseño e implementación de algunas políticas públicas en el contexto del desarrollo local endógeno.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Generalmente se relaciona al sector microempresarial con el concepto de informalidad, sin embargo es necesario recalcar que no toda microempresa es informal, aunque la mayoría de ellas puedan enmarcarse dentro de un contexto de cierta marginalidad social. Muchas veces es posible reconocer microempresas, más numerosas en los países más desarrollados de América Latina, que poco o nada tienen que ver con el sector informal de la economía. Es así como diferentes autores (Carpintero, 1998; Mataix, 2000; De Asís, 2003; García, 2004; BID, 1998, 2005) señalan que el sector microempresarial está compuesto por un grupo diverso de actividades económicas. Por un lado es posible reconocer a un grupo conformado por actividades muy precarias, con las que se busca generar ingresos y cuya razón de ser fundamental es la de supervivencia², y por otra parte, a un conjunto de empresas consideradas como pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, y en las que se pueden distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello caracterizado por un carácter precario.

² Estas actividades son muy numerosas en América Latina y constituyen un medio de vida para muchos millones de personas.

Específicamente se pueden agrupar a las microempresas en los siguientes grupos:

- a) *Microempresas de supervivencia o de subsistencia*. Las cuales han suplido la falta de cualquier otra alternativa de empleo.
- b) *Microempresas consolidadas o de acumulación*. Son pequeños negocios que han consolidado una participación en el mercado.
- c) *Microempresas dinámicas*. Pequeños negocios que se encuentran en una zona intermedia entre la microempresa y la pequeña empresa.

Previamente se ha señalado que uno de los principales obstáculos con los que se enfrentan los microempresarios es la falta de acceso a financiación. En la mayoría de los casos, el sector financiero formal se ha desentendido de las necesidades de la población que vive en condiciones de pobreza, la cual ve al autoempleo como única salida a su problema. Debido a que tradicionalmente los microempresarios no han sido reconocidos como sujetos de crédito o capaces de ahorrar, no se les considera un mercado rentable para el crédito (Banco Mundial, 2008). En las últimas décadas, los microcréditos inicialmente, y otros productos o servicios financieros posteriormente, han sido un instrumento que ha intentado dar solución a los problemas de acceso a financiación a personas de escasos recursos en condiciones, tales como garantías, tipos de interés y plazos que resultan asequibles para ellos. Dichos programas pueden atender a una amplia gama de necesidades económicas: emprendimientos de sectores marginales, emprendimientos de sectores medios, microempresarios pobres; pequeñas empresas ya existentes, formales y/o informales, proyectos sociales o comunitarios, entre otros (García, 2004; Foschiatto y Stumpo, 2006).

Dos posturas principales han surgido respecto a la microfinanciación y la reducción de la pobreza (Gulli, 1999): el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza, y el enfoque del sistema financiero. Según el primero de ellos, las metas generales deben ser reducir la pobreza y facilitar la realización plena del potencial de las personas, en cambio para el segundo enfoque, también conocido como enfoque de la generación de renta, la meta de la microfinanciación es proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de bajos ingresos, pero no necesariamente a los más pobres, sino a nichos de mercado desatendidos. Es decir, mientras el enfoque de sistemas financieros considera que los servicios financieros son el objetivo principal de las instituciones de microfinanzas, el

enfoque de préstamos para aliviar la pobreza considera dichos servicios como un medio para alcanzar el fin de reducir la pobreza.

En los términos anteriores, las microfinanzas son relevantes por la importancia que ha adquirido en la actualidad el microemprendimiento y la microempresa como estrategia de superación de la pobreza. Ellos son actores claves dentro de cualquier estrategia de desarrollo local, dada su capacidad de generar ingresos, disminuir el desempleo y fortalecer el entramado empresarial del territorio (Mataix, 2000; Zeballos, 2003). Por otra parte, al ser descubiertos como un nicho de mercado desatendido, han pasado a ser considerados clientes potenciales para las instituciones financieras que buscan nuevos mercados y ventajas respecto a sus competidores (Jansson, 2001).

La financiación a esta tipología de emprendimientos, de acuerdo a Carpintero (1998) ha sido de dos tipos en términos generales: *créditos de subsistencia*, los cuales se solicitan con la finalidad de mantener un negocio funcionando sin que existan perspectivas claras de que esa microempresa vaya a crecer en el futuro, y *créditos de desarrollo*, solicitados para llevar a cabo alguna acción relacionada con el crecimiento de la microempresa. Es evidente que el crédito de subsistencia es más común entre las personas de escasos recursos y el que más incidencia puede tener para ayudar al sector más desfavorecido de la población, y por su parte el crédito de desarrollo no es menos importante, y en ocasiones sus efectos pueden ser mayores en la tarea de lograr el desarrollo económico de un territorio determinado, relacionado directamente así con el desarrollo productivo local.

Tomando en cuenta los dos puntos anteriores, es posible observar la tendencia a la oferta microfinanciera por parte de instituciones muy distintas entre sí, tanto por su filosofía, tamaño, modo de gestión, origen de los fondos que manejan, entre otros (Jansson, 2001). Sin embargo, en términos generales es posible ubicarlas dentro de dos grandes grupos: aquellas con objetivos principalmente sociales, y que corresponden a la llamada Banca Popular, y aquellas cuyo objetivo principal es el lucro, correspondientes a la llamada Banca Tradicional. Cada una de ellas atiende a mercados de características diferentes y buscan alcanzar objetivos diferentes. A pesar de ello, contribuyen directa e indirectamente a la mayor financiación de sectores que durante décadas se vieron excluidos del sistema formal, y logrando muchas veces con ello la posibilidad de su fortalecimiento y desarrollo.

Es por ello que estudiar el impacto local de los programas microfinancieros podría ayudar a obtener las siguientes conclusiones:

- Las microfinanzas son efectivas para luchar contra la pobreza de un territorio.
- Las microfinanzas son efectivas para fortalecer el entramado empresarial de un territorio.

En definitiva, para evaluar si este instrumento de financiación es un instrumento efectivo de promoción del desarrollo local endógeno.

ALCANCE

La presente investigación tiene como unidad de análisis a la economía chilena y, específicamente, a la Región de La Araucanía, dadas las características que el país y la región reúnen para un análisis dentro del marco del desarrollo local endógeno, esto es, una economía de desarrollo medio elevado en comparación a otras economías de la región³, caracterizada por una clara concentración y desigualdad económica y social entre sus regiones.

Chile se ha caracterizado por un crecimiento económico fuerte y sostenido en las últimas dos décadas (De Gregorio, 2005, 2007; Pampillón, 2007). Desde los años ochenta y hasta mediados de los noventa la economía creció a un ritmo promedio del 7%, y desde mitad de los 90 hasta la fecha con cifras promedio en torno al 3 y 4%, debido principalmente al frágil panorama de la economía mundial (OCDE, 2009). Lo anterior la ha llevado a ser considerada una de las economías más estable de la región de América Latina.

A pesar de que tal dinamismo económico y el importante incremento de los recursos destinados al gasto social lograron reducir los niveles de pobreza fuertemente a partir de la década de los ochenta (MIDEPLAN, 2007, 2009), aun es posible observar cifras preocupantes de pobreza, mala distribución del ingreso y, consecuentemente, bajo desarrollo humano en ciertas localidades caracterizadas, principalmente, por su lejanía a los centros de mayor dinamismo del país. Sin duda el crecimiento económico ha sido el factor más influyente en reducir la pobreza, pero su eficiencia ha disminuido a medida

³ De hecho, en mayo del 2010 Chile completó el proceso a través del cual pasaba a ser oficialmente miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), constituyéndose así, en el primer país de América del Sur en formar parte de este grupo de economías.

que los niveles de pobreza han ido cayendo (De Gregorio, 2005). Sumado a lo anterior, la desigualdad distributiva ha permanecido estable durante la última década, constituyéndose en uno de los principales desafíos del país (Pampillón, 2007). Por tanto se pueden observar grandes diferencias entre las regiones y al interior de ellas. Dichos territorios parecen no haberse visto favorecidos aun por el desenvolvimiento económico del país, permaneciendo aislados de los beneficios de la globalización.

En términos productivos, en el país las empresas de menor tamaño tienen una gran participación en la estructura empresarial y en el empleo, encontrándose en todos los sectores productivos y regiones del territorio. Específicamente, en torno a las microempresas es posible observar los siguientes hechos (Chile Emprende, 2005; Alburquerque, 2007b; Benavente, 2008; Benavente y Külzer, 2008, SERCOTEC y OIT, 2010):

- El conjunto microempresarial representa un 78,3% del total de empresas del país. Además de estas empresas formalizadas, diversas fuentes señalan que existe un elevado número de empresas informales, con lo cual las cifras anteriores aumentarían.
- Se encuentra presente en todas las actividades económicas del país, pero se centran principalmente en los sectores de comercio, servicios, transporte y agricultura.
- Tienen una escasa participación en los mercados con sólo un 1,8% de las ventas totales nacionales.
- Presentan una escasa participación en las exportaciones nacionales.
- Están distribuidas a lo largo del país en forma relativamente proporcional al tamaño poblacional.
- La microempresa es intensiva en mano de obra, generando mayor empleo que una empresa de mayor tamaño. Se estima que alrededor de un 40% del empleo total corresponde al generado por microempresas.
- La cualificación de sus empleados tiende a ser baja, al igual que sus remuneraciones.
- Alrededor de un 90% de los microempresarios son considerados “no pobres”.
- Se observa una creciente participación de las mujeres en el mundo de las microempresas.

- Han aumentado persistentemente su participación en el número total de clientes atendidos por el sistema financiero.
- Tienden a pagar tipos de interés más altos que las empresas de mayor tamaño.

La caracterización microempresarial chilena, da cuenta de una serie de problemáticas a las que deben enfrentarse estas unidades productivas de menor tamaño, tales como el escaso peso de mercado, la pérdida de competitividad general, la caída en sus ventas totales, los bajos niveles de cualificación de sus trabajadores, la baja tasa de imposición de ellos en previsión social y salud, y el mayor riesgo asociado a su atención financiera producto de las escasas garantías que poseen (Román, 2003; Herrera, 2003; Chile Emprende, 2005; Benavente, 2008; Clark, 2009; Puentes, 2009).

Asociado a este último aspecto, la financiación, en la actualidad se distingue la participación de diferentes entidades en la atención microfinanciera, entregando principalmente microcrédito a microempresarios: la Banca, las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs), y las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) (Herrera, 2003):

- La Banca, entendida como instituciones con fines de lucro, han desarrollado productos, metodologías y plataformas comerciales para entregar pequeños créditos.
- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs), entendidas como asociaciones de personas sin fines de lucro cuyo objetivo es fomentar el ahorro metódico y conceder préstamos a un interés razonable a sus clientes socios.
- Las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), organizaciones que han priorizado la atención al sector más pobre dentro de los microempresarios y la rentabilidad social de sus operaciones por sobre la rentabilidad económica. Sus créditos están orientados principalmente a microempresarios de subsistencia e informales.

La característica principal de Chile es, que a diferencia de otros países de la región, ha concentrado su esfuerzo institucional fomentando la intervención de la banca comercial en la atención financiera microempresarial (Román, 2003). Por ello se observa una alta concentración bancaria en la oferta de tales productos y servicios a través de sus empresas filiales o plataformas especializadas. A la par de ellas, existe un conjunto de ONGs y Cooperativas de Ahorro y Crédito, las que sin embargo, sólo explican una fracción muy pequeña de la atención microfinanciera total a las microempresas.

Objeto de Evaluación: Región de La Araucanía

La Araucanía, una de las quince regiones de Chile, posee indicadores de pobreza (urbana, rural, indígena, femenina), de desigualdad de ingresos, de desarrollo humano y desarrollo productivo que la caracterizan desde hace décadas. Dichos indicadores son el reflejo de un proceso modernizador a nivel país, que no satisface las expectativas de progreso que necesita la región. De los antecedentes disponibles se observa que a pesar del avance significativo en la reducción de la pobreza entre el período 1990-2006, La Araucanía constituye la segunda región con mayor porcentaje de pobreza total, y la primera con mayor tasa de indigencia (13,7% y 3,2%, respectivamente) (MIDEPLAN, 2007, 2009). Adicionalmente muestra uno de los niveles más bajos de desarrollo humano nacionales, con un gran número de comunas con Índices de Desarrollo Humano (IDH) que ocupan los últimos puestos en comparación al conjunto de comunas del país (PNUD, 2003, 2005). Lo anterior es un claro indicio de la escasa dinámica productiva de la región, y del aislamiento que caracteriza a muchas comunas pertenecientes al territorio.

En términos productivos la región se caracteriza por la fuerte presencia de micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales constituían en el año 2008 el 99,5% del total de empresas de la región (SERCOTEC y OIT, 2010). Específicamente son las microempresas la principal fuente de ingreso y empleo de la región, y en las cuales se observa una creciente participación de la mujer. El amplio abanico microempresarial abarca desde microempresas de subsistencia, hasta microempresas de mayor dinamismo, las cuales son atendidas por diversas instituciones de financiación, de acuerdo a sus objetivos. Es así como los programas microfinancieros son ofertados en la región tanto por la banca comercial, como por cooperativas de ahorro y crédito y por ONGs.

La importancia de tales programas radica en el significativo papel que desempeñan en el desarrollo local de la región, ello si logran fortalecer la actividad microempresarial existente en el territorio favoreciendo el entramado productivo y de servicios, generando empleo, o mejorando el grado de integración del tejido productivo local o favoreciendo la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la comunidad. Además pueden ejercer un rol importante en la superación de la pobreza, mediante la generación de ingresos autónomos y la capacidad de satisfacer las necesidades de los microempresarios en situación de pobreza, o de ser una oportunidad para aquellos

microempresarios que desean potenciar una unidad económica y hacer uso de sus capacidades personales, o para la incorporación de la mujer al mundo laboral. Lo anterior resalta tanto el rol económico de las microfinanzas, como su rol social.⁴

Por tanto, el análisis de caso, dadas las condiciones del país y de la región, podrían llevar a la conclusión de que las microfinanzas son un instrumento efectivo de desarrollo local endógeno, mediante el cual se logran tanto objetivos de desarrollo social y objetivos de desarrollo económico, es decir, lograr reducir niveles de pobreza y lograr fortalecer el nivel productivo empresarial de la región, a través de la generación y aumento de ingresos. Para ello es necesario llevar a cabo un estudio metodológicamente riguroso a través del cual se puedan establecer dichas relaciones. De allí, la relevancia y pertinencia de la actual investigación, puesto que la mayoría de los estudios a través de los cuales se han intentado determinar efectos de programas microfinancieros sobre sus beneficiarios, se han llevado a cabo en economías en vías de desarrollo, siendo aun escasos en economías caracterizadas por un mayor nivel de desarrollo. De esta forma, una investigación en Chile, y concretamente en La Araucanía, región en la cual no existe ningún estudio de este tipo, se constituiría en un aporte a la evidencia de las virtudes de las microfinanzas en distintos contextos socioeconómicos.

OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

Evaluar la eficiencia de las microfinanzas como instrumento financiero de promoción del desarrollo local endógeno del territorio, mediante su rol social (disminución de la pobreza) y su rol económico (fortalecimiento productivo empresarial).

HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

La hipótesis a contrastar en esta investigación es: “Las microfinanzas generan un impacto positivo en los niveles de ingreso de microempresarios locales, aportando así a la reducción de los niveles de pobreza de un territorio y al fortalecimiento del tejido empresarial local”

⁴ En el caso concreto de los préstamos a las microempresas, existen estudios que distinguen entre crédito a la microempresa y microcrédito a la microempresa. El primero tendría una función de desarrollo económico, y el segundo una función social, sin embargo, el microcrédito puede responder a ambos ámbitos, al social tanto como al económico, que además se encuentran estrechamente relacionados.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Establecer el papel de la microempresa dentro del enfoque de desarrollo local, explorando el marco teórico de los modelos de desarrollo local endógeno, y caracterizando a la microempresa dentro de ellos.
2. Desarrollar el concepto de microfinanzas, con énfasis en los programas microcrediticios, bajo el marco de su importancia como instrumento de financiación del desarrollo local endógeno, enfocando principalmente su bifuncionalidad en términos de su rol social (disminución de los niveles de pobreza) y su rol económico (fortalecedor del entramado empresarial productivo) a través de la generación de ingresos.
3. Revisar y encontrar un instrumento válido para el estudio del impacto de los programas microfinancieros en los niveles de ingreso de las microempresas.
4. Definir un modelo de evaluación de impacto de programas sociales, que permita cuantificar el impacto de la aplicación de un programa microfinanciero (que conceda microcrédito) en los ingresos de los beneficiarios del proyecto.
5. Medir el impacto en los niveles de ingreso de los microempresarios de un territorio que reúna beneficiarios de microcrédito de un programa microfinanciero de dos tipos: microempresas de subsistencia (individuos de menos recursos y mayor pobreza) y microempresas de desarrollo (individuos de ingresos medios que deseen fomentar sus actividades empresariales).⁵

METODOLOGÍA

Consideraciones previas

Antes de establecer la metodología específica a usar, es necesario hacer hincapié en ciertos conceptos y aspectos que aclaren su implementación. Tales consideraciones se detallan a continuación:

- La presente investigación constituye una evaluación de impacto de las microfinanzas, para lo cual se evalúa la concesión de microcrédito a microempresarios beneficiarios de estos programas.

⁵ Se ha elegido a la Región de La Araucanía para el estudio de caso. Las justificaciones para su elección se plantearon en las páginas anteriores.

- La presente investigación evalúa el papel de tales programas en el ámbito social y económico, es decir, en sus efectos en lograr disminuir los niveles de pobreza y su capacidad de fortalecer el entramado empresarial de un territorio. Por tanto, no es parte de su objetivo ahondar en la determinación de la rentabilidad de dichos programas.
- La variable principal que refleja los cambios en la pobreza y en el fortalecimiento empresarial es el nivel de ingreso de los individuos (beneficiarios del proyecto o microempresarios)⁶.
- Las variables complementarias al análisis anterior, tales como niveles de ventas, empleo generado por la microempresa e inversiones en capital fijo, son evaluadas sólo a través de un análisis de percepción de mejora que los microempresarios declaran.
- Se considera “estado de tratamiento” a aquella situación en la cual los individuos han participado efectivamente de un programa de microcrédito, y “estado de no tratamiento” a aquella situación en la cual no han participado.
- Específicamente se analiza lo que han ganado los participantes del programa microfinanciero en comparación a no haber participado en él, es decir, se mide el impacto sobre los beneficiarios (y no sobre los no beneficiarios). Para lo anterior es necesario generar un contra-factual a través del diseño de un grupo de control.
- Es necesario recalcar que en este tipo de programas, la decisión de participar de los individuos se encuentra en manos de terceros, y por tanto no está en manos de los propios individuos el ser o no tratado por el programa, ni en manos del investigador.

⁶ En general las teorías de desarrollo y superación de pobreza, trabajan con los niveles de ingreso para medir su evolución, pero es necesario tener claro que no es la única variable que compone el desarrollo de una economía, región o localidad, sin embargo a efectos de esta investigación y por motivos de disponibilidad de datos, será la variable a cuantificar. Para el resto de variables que diversos enfoques de desarrollo incorporan se realizará un análisis cualitativo.

Metodología del trabajo

Una evaluación de impacto tiene el objetivo de determinar si un programa social específico produjo los efectos deseados en las personas, hogares e instituciones involucradas, y si esos efectos son atribuibles a la intervención del programa (Hulme, 1997; Abdala, 2004; Karlan y Goldberg, 2007). En este punto se centra la presente investigación, la cual combina dos estilos de investigación: uno cualitativo o analítico y otro cuantitativo. La labor analítica consiste en describir y analizar a las microempresas y a las microfinanzas (enfaticando en la entrega de microcrédito) como instrumentos efectivos en la promoción del desarrollo local, específicamente su capacidad de disminución de pobreza y desarrollo de la capacidad empresarial, al aumentar los niveles de ingreso en territorios que poseen un potencial de desarrollo endógeno. Para hacer la labor cuantitativa se implementa un modelo de evaluación de impacto, a través del cual se intenta dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿cómo afectó el programa microfinanciero al conjunto de los beneficiarios-microempresarios? Para ello, es necesario tener claro que pueden existir una serie de factores o sucesos que estén correlacionados con los resultados, sin ser causados por el proyecto. Por tanto, para asegurar un rigor metodológico, una evaluación de impacto debe estimar el escenario contra-factual o simulado alternativo, es decir, lo que habría ocurrido si el proyecto nunca se hubiera realizado.

De esta forma, y tomando en cuenta las consideraciones y aspectos anteriores, la secuencia metodológica se detalla a continuación:

- La tipología de estudio seleccionada corresponde a una investigación no experimental (estudio de observación o estudio de no manipulación), concretamente un estudio de corte transversal⁷.
- El estudio compara a dos grupos: uno que ha sido beneficiario de microcrédito, y otro que no lo ha sido, constituyéndose este último en el contra-factual o grupo de control del anterior.
- La muestra de beneficiarios de microcrédito se obtiene de la base de datos de un banco regional y una ONG regional⁸.

⁷ Esta tipología de estudio analiza la situación en un momento en el tiempo (sin existir seguimiento), específicamente después de haber participado en el programa de microcrédito.

⁸ Dichas bases de datos fueron proporcionadas con la información de las características que se necesitaban para la creación del modelo. Sin embargo, existía información incompleta en la base de datos

- El grupo de control se genera a partir de una fuente secundaria (Encuesta de Caracterización Socioeconómica de los Hogares de Chile, CASEN 2006⁹).
- La construcción de los grupos comparables más parecidos estadísticamente se realiza a través del método de “matched comparison” (emparejamiento o comparación pareada).
- El emparejamiento final entre un beneficiario y un control se lleva a cabo utilizando la técnica “propensity score”, a través de la estimación de un modelo logístico binario (logit).
- Para la estimación del modelo logístico (que finalmente arrojará para cada individuo una probabilidad de ser beneficiario de microcrédito) se usa como variable explicada una del tipo discreta que señala la positiva o negativa recepción de un microcrédito, y como variables explicativas a características del microempresario, de su hogar y de su microempresa¹⁰, tales como: género, edad, estado civil, educación, cabeza de familia, tamaño del hogar, localización de la microempresa, sector al que pertenece la microempresa y tamaño de la microempresa (medido en número de trabajadores).
- Una vez hecho el emparejamiento se evalúa el impacto promedio de la concesión de microcrédito en los beneficiarios de él, a través de dos formas:
 - i. En primer lugar, aplicando un Análisis ANOVA a la muestra de beneficiarios y controles. Se intenta generar una medición previa entre las medias de sus ingresos, usando como variable dependiente los niveles de ingreso mensuales de los microempresarios beneficiarios y controles de microcréditos; y como variable explicativa discreta la participación o no en un programa de microcrédito.
 - ii. En segundo lugar, de forma más completa, calculando el promedio del impacto para cada pareja de beneficiario-control.

proporcionada por el banco, la cual debió obtenerse a través de la implementación de una encuesta a tales individuos tratados.

⁹ Esta encuesta cumple con los criterios de representatividad y con los instrumentos de obtención de la información y técnicas de muestreo confiables y compatibles con la investigación.

¹⁰ Estas variables son aquellas en las que se desea similitud entre beneficiarios y controles y aquellas que afectan a la decisión de participar o no en el programa de microcrédito.

APORTE

Los principales aportes de la presente investigación son:

- Generar información, teórica y empírica, referente al rol de las microempresas y las microfinanzas como componentes de una estrategia de desarrollo local endógeno. Generalmente los estudios de los programas microfinancieros han centrado su atención en el rol social, y bajo un aspecto más bien cualitativo, como instrumento capaz de dar solución a los niveles de pobreza, pero menos estudiada está su capacidad respecto al fomento y desarrollo de la capacidad empresarial de los territorios. Por tanto, en la presente investigación se pretende aportar al conocimiento de su efectividad dentro del desarrollo local, bajo un enfoque combinado tanto social como económico, sobre todo de territorios mixtos, donde coexisten componentes de pobreza y desigualdad, en conjunto con componentes de potencialidad de microempresas que fortalezcan el tejido productivo del territorio.¹¹
- Proveer una investigación rigurosa acerca del impacto de los programas microfinancieros en los niveles de ingreso de los microempresarios en territorios objetos de estrategias de desarrollo local.
- Aportar, con la información anterior, a la orientación y/o reorientación del diseño e implementación de políticas públicas a favor del desarrollo local, específicamente de medidas relacionadas con la superación de la pobreza, con el fomento productivo y consecuentemente con avances en el desarrollo humano de individuos pertenecientes a territorios cuyos porcentajes de exclusión social son elevados, a pesar de no presentar niveles de pobreza tan profundos.
- Generar información acerca del estado de las microfinanzas y los proyectos de microcrédito a nivel regional en Chile, específicamente en la Región de La Araucanía, donde aun no se tienen estudios al respecto. Sólo es posible encontrar a nivel regional estudios acerca de la ayuda asistencial entregada por el Estado.

¹¹ Estas regiones son factibles de encontrar sobre todo en economías de desarrollo medio, donde el crecimiento económico aun no da solución a muchos territorios de ellas que viven en exclusión social, pero que al mismo tiempo no presentan niveles de pobreza tan profundos ni tan arraigados como países de bajo desarrollo.

LIMITACIONES Y LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN FUTURAS

La presente investigación se desarrolla bajo la conciencia de sus limitaciones, sin embargo, son estas mismas las que plantean líneas de estudio que podría dar pie a futuras investigaciones dentro del campo abordado, teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- La investigación realiza un evaluación de impacto de las microfinanzas en sus beneficiarios, para ello se ha centrado en programas que conceden microcrédito, principalmente por la menos propagada concesión de otros servicios y la información limitada al respecto. Sin embargo, futuros estudios podrían ampliar la evaluación a la entrega de otros tipos de productos o servicios, ya sea de forma individual o conjunta.
- La metodología del estudio constituye una evaluación de impacto de diseño observacional, concretamente un estudio de corte o transversal, en el cual se tiene información de los beneficiarios de microcrédito en un único momento, es decir, no se tiene un seguimiento de ellos durante un periodo de tiempo. Esta tipología de estudios es recomendable en casos donde no existe incidencia del investigador en el tratamiento, cuando la información es limitada o cuando no se cuenta con información del programa a lo largo de su implementación, situación a la que debió enfrentarse esta investigación. Por tanto, es necesario no perder de vista a lo largo del estudio su nivel de rigurosidad metodológica, en comparación a los métodos experimentales, para no llegar a conclusiones erradas. Esta limitación puede ser subsanada a futuro a través de un estudio longitudinal, en la medida en que las fuentes de información sean cada vez más completas, exactas y homogéneas, posibilitando el desarrollo de investigaciones con metodologías más óptimas.
- La muestra de microempresarios beneficiarios de microcrédito debió ser solicitada personalmente a las instituciones microfinanciera de la región, debido a la inexistencia de bases de datos oficiales en las cuales fuera posible identificar a los microempresarios con y sin participación en programas microfinancieros, y por ende se vio limitada a la voluntad de participación de cada una de dichas instituciones en el estudio. Si bien la metodología de la selección de la muestra permitió contar con las dos instituciones microfinancieras (banco y ONG) de mayor cobertura del mercado regional, y caracterizadas por atender a mercados diferentes, sólo una institución proporcionó su base de datos de forma completa. La otra, a la cual se le solicitó una

muestra aleatoria de sus clientes (para lo cual se le hicieron recomendaciones de procedimientos), llevó a cabo tal selección de forma interna. Por tanto, cabe la posibilidad que la selección de la muestra no cumpla con las exigencias de aleatoriedad requeridas, lo cual impactaría en los resultados del estudio producto de la posibilidad de incurrir en la problemática del sesgo de selección.

- El impacto de la concesión de microcrédito se evalúa sobre los ingresos de los microempresarios de la Región de La Araucanía, ello fundamentalmente por la tipología de información (limitada) con la que se contaba para llevar a cabo la investigación. Para otras variables (ventas, empleo, mejora en el bienestar, entre otras), sólo fue posible identificar la percepción del beneficiario sobre su mejora. Sin embargo, a futuro quedan abiertas las líneas de estudio sobre los efectos en otra tipología de variables, tanto a nivel microempresarial, como familiar e incluso comunitario.
- El grupo control se extrajo de una fuente oficial de información secundaria (CASEN 2006), identificando a microempresarios regionales. Sin embargo, la fuente no proporciona información explícita sobre la recepción o no de microcrédito por parte de los mismos. Para intentar subsanar esta falencia, y siguiendo las recomendaciones metodológicas de Aroca (2002), se tomó la decisión de seleccionar individuos en las categorías de “empleadores”, “trabajadores por cuenta propia” y “empleados” que en el contexto de la encuesta aparecían sin deuda contraída (única información que hace referencia a la situación de deuda contraída en ese año para dichos individuos). Así, por un lado, se seleccionaban individuos con características de emprendimiento o virtudes empresariales (empleadores y trabajadores por cuenta propia) pero para los cuales no era posible afirmar a plenitud el hecho de que no hubiesen recibido microcrédito; y por otro lado, a individuos que, si bien pueden no tener características de emprendimiento, es posible afirmar que no han sido beneficiarios de dicho instrumento (empleados). Esta forma metodológica de proceder, realizando diversas divisiones y subdivisiones de la muestra, puede constituirse en una de las principales limitaciones de esta investigación.

ESTRUCTURA DEL TRABAJO

La investigación se estructura en un Marco Teórico y un Marco Empírico.

El Marco Teórico lo componen tres capítulos: el primero orientado al análisis del papel que la microempresa tiene dentro del enfoque de desarrollo local; el segundo capítulo se centra en el estudio de las microfinanzas, con énfasis en la concesión de microcrédito, como instrumento de desarrollo y fortalecimiento de la microempresa, junto con su rol social y económico dentro del desarrollo local; y finalmente el tercer capítulo describe detalladamente la metodología de evaluación de impacto de programas sociales, con la finalidad de implementar alguna de ellas en la investigación empírica que compone la presente tesis.

El Marco Empírico, por su parte, está compuesto por tres capítulos. En el primero de ellos se presentan los principales antecedentes económicos y sociales de Chile y de La Araucanía, con el objetivo de generar una visión preliminar y contextual de la localidad que será objeto de estudio. El segundo capítulo se centra en las microempresa, las microfinanzas y microcrédito dentro del país y la región, sus principales características, evolución, aportes y problemáticas, para finalizar en el último capítulo de este apartado con la medición del impacto de la concesión de microcrédito en los microempresarios de la Región de La Araucanía en Chile.

Además de los capítulos troncales, la investigación comienza y finaliza con un apartado introductorio y las conclusiones generales, respectivamente.

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO I

LAS MICROEMPRESAS EN EL CONTEXTO DEL DESARROLLO LOCAL ENDÓGENO

INTRODUCCIÓN

La cada vez mayor importancia que han ido adquiriendo las microempresas ha llevado a estudiarlas de forma más profunda. Ante ello, se ha llegado al consenso de que ellas realizan un importante aporte a la producción, al ingreso y a los niveles de empleo de las economías, sobre todo de aquellos países en vías de desarrollo (BID, 2005; Torres, 2006), y por tanto son vistas como un medio a través del cual es posible conseguir objetivos del tipo económico y social.

De forma cada vez más clara se observa que ellas son un elemento importante de desarrollo de las economías, lo cual ha concluido en su mayor inclusión en los enfoques locales de desarrollo, puesto que hoy en día, la creciente globalización ha mostrado que es necesaria la actuación de mercados locales más dinámicos, más flexibles y descentralizados. Tal tipo de respuesta sólo la puede entregar un enfoque de desarrollo local endógeno, y por tanto, el apoyo a la microempresa debe ser incorporado dentro del mismo (García, 2004; Mataix, 2000).

Pero ¿cuál es el papel real que las microempresas desempeñan dentro de un enfoque de desarrollo local?, ¿cuál es específicamente el sitio que ellas ocupan dentro de una estrategia local de desarrollo? y ¿cuáles son los principales problemas que enfrentan para crecer y desarrollarse?

El objetivo del presente capítulo es situar a la microempresa dentro del enfoque de desarrollo local endógeno y comprender como las diversas acciones y políticas orientadas a fomentar el desarrollo y crecimiento de este sector, ayudarían a conseguir un desarrollo local basado en la eficiencia, en la equidad y en la ecología.

Para ello el presente capítulo describe en su primera parte los principales elementos del desarrollo local, es decir, a través de la descripción de las fuerzas potenciadoras del desarrollo, de los recursos y los actores locales se intenta determinar el papel de la microempresa dentro de la estrategia de desarrollo local. Posteriormente, y una vez aclarado el rol microempresarial, se estudian en detalle la definición, tipología, problemáticas, principales políticas y pautas de acción para fortalecer a estas unidades económicas. Con ello se intenta dejar en evidencia los campos de acción en los que aun existen retos a superar.

1. DESARROLLO ENDÓGENO

El desarrollo de las economías y la mayor calidad de vida que ello ha generado en los individuos ha hecho centrar la atención, durante las últimas cinco décadas, en los mecanismos generadores de desarrollo y en los obstáculos para alcanzarlo. Esto ha provocado que desde el punto de vista conceptual se haya acumulado un notable avance teórico del estudio de esta problemática y, que de forma práctica, se haya generado un gran número de modelos y estrategias con la finalidad de obtener respuestas. Es aquí donde surge uno de los cambios más importantes que han tenido lugar en la teoría del desarrollo económico: el desarrollo endógeno, un nuevo paradigma que emerge de forma paralela a métodos más flexibles de acumulación y regulación del capital. Vázquez Barquero (1999) explica que el origen de dicho paradigma es la confluencia, en los años 80, de dos líneas de investigación: una de carácter teórico y otra de carácter empírico. La primera como consecuencia del intento de encontrar una noción de desarrollo que permitiera la acción pública para el desarrollo de localidades y regiones retrasadas, y la segunda como consecuencia de la interpretación de los procesos de desarrollo industrial en localidades y regiones del sur de Europa. Este nuevo enfoque, según el autor, se articula alrededor de tres grandes cuestiones: el concepto de desarrollo, los mecanismos que favorecen los procesos de desarrollo y las formas más eficaces de actuación de los actores económicos y sociales.

Las diversas definiciones que se han dado al desarrollo endógeno coinciden en presentarlo como un enfoque basado en el aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenas de un territorio, entendidos como punto de partida para un nuevo tipo de desarrollo centrado en lo local. “Desarrollo endógeno implica la capacidad para transformar el sistema socioeconómico; la habilidad para reaccionar a los desafíos externos; la promoción de aprendizaje social; y la habilidad para introducir formas específicas de regulación social a nivel local que favorecen el desarrollo de las características anteriores. Desarrollo endógeno es, en otras palabras, la habilidad para innovar a nivel local” (Garofoli, 1995 en Vergara, 2004).

Por su parte, Vázquez Barquero (1999) sostiene: “el desarrollo endógeno puede entenderse como un proceso de crecimiento económico y cambio estructural, liderado por la comunidad local utilizando el potencial de desarrollo, que conduce a la mejora del nivel de vida de la población local” (p.32). Al mismo tiempo, menciona la existencia

de dos hechos generadores de confusión en torno al desarrollo endógeno: por una parte el papel que las pequeñas y medianas empresas juegan en la organización de la producción de los sistemas locales de empresas, y por otra, la importancia de los recursos locales en los procesos productivos. Respecto al primer punto, argumenta que lo determinante para el crecimiento económico no es la dimensión de las empresas sino la formación de sistemas y redes de empresas con las cuales obtener economías de escala reduciendo los costes de transacción. En cuanto al segundo punto señala que lo importante en el proceso local es saber endogeneizar los recursos, independiente del origen (interno o externo).

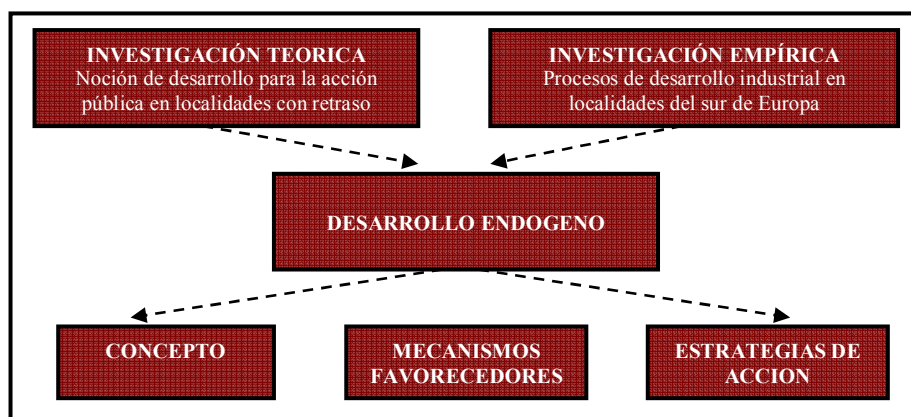
Por tanto, el desarrollo endógeno es un proceso de crecimiento y cambio estructural en el que la organización del sistema productivo, la red de relaciones entre los actores y las actividades, la dinámica de aprendizaje y el sistema sociocultural determinan los procesos de cambio, sumado todo ello a la dimensión territorial que lo compone, conduciendo así a diferentes senderos de desarrollo según sean las características y capacidades de cada economía y sociedad local. En ello radica la importancia de conocer las culturas locales de emprendimiento, las tendencias a la innovación en los agentes locales y, en particular, las ideas que las élites tienen acerca del desarrollo (Vergara, 2004).

El punto de partida del desarrollo de cualquier comunidad será el conjunto de recursos económicos, humanos, institucionales y culturales, que constituyen su potencial de desarrollo¹². Por último, esta estrategia de desarrollo es ante todo una estrategia para la acción, es decir, “la capacidad de las comunidades locales de liderar su propio proceso de desarrollo unido a la movilidad de su potencial de desarrollo, es lo que permite dar a esta forma de desarrollo el calificativo de desarrollo endógeno” (Vázquez Barquero, 1999: 30).

El Gráfico 1.1 esquematiza la formulación del paradigma y las principales áreas bajo las que se articula el modelo.

¹² “En este sentido son las pequeñas y medianas empresas las que con su flexibilidad y su capacidad empresarial y organizativa están llamadas a tener un papel protagonista en los procesos de desarrollo endógeno” (Vázquez Barquero, 1999:30).

GRAFICO 1.1
FORMULACIÓN DEL PARADIGMA DE DESARROLLO ENDÓGENO



Fte.: Elaboración propia

Para comprender las raíces teóricas del desarrollo endógeno es necesario vincular el concepto a los procesos de industrialización endógena. Para ello Vázquez Barquero (1999) menciona dos enfoques teorizadores de la industrialización endógena que coinciden en reconocer al desarrollo endógeno como un paradigma adecuado para interpretar la dinámica económica de las ciudades y regiones, y sostiene que la complejidad de la teoría del desarrollo endógeno es consecuencia de su enraizamiento en los grandes paradigmas de la teoría del desarrollo económico. El Cuadro 1.1 resume los principales rasgos que comparten y que diferencian a la teoría del desarrollo endógeno con las principales teorías del desarrollo económico. Dichas similitudes y diferencias son también resumidas por García Docampo (2007).

CUADRO 1.1
RASGOS COMPARTIDOS Y DIFERENCIADORES ENTRE LA TEORIA DEL DESARROLLO ENDÓGENO Y LAS TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Teorías del desarrollo	Rasgos compartidos	Rasgos diferenciadores
Gran teoría del desarrollo	<i>Conjunto de mecanismos del funcionamiento de los procesos de acumulación de capital y crecimiento</i>	<i>El crecimiento económico es un proceso con incertidumbre y aleatoriedad y no una sucesión de equilibrios neoclásicos</i>
T. del crecimiento dualista y acumulación del capital		
T. de la dependencia y control local del desarrollo	<i>Visión sistémica de las dimensiones económicas, políticas, sociales e institucionales del desarrollo</i>	<i>El desarrollo depende de la dotación de recursos naturales y humanos y de la respuesta y adaptación de empresas a desafíos de la competencia</i>
T. territorial del desarrollo e iniciativas locales	<i>Los agentes del desarrollo son actores de inversión e iniciativas locales</i>	<i>Las ciudades se mueven en un escenario global compitiendo en el sistema económico internacional</i>

Fte.: Elaboración propia a partir de Vázquez Barquero (1999).

Por otra parte Vázquez Barquero (2007a) reconoce que el desarrollo endógeno posee similitudes y diferencias notables con los modelos de crecimiento endógeno¹³. Específicamente, el primero adopta una visión más compleja del proceso de acumulación de capital donde la sociedad civil tiene un rol protagonista al ser planteadas las políticas de desarrollo desde el territorio. En este sentido, a partir de la década de los 90 se añaden tres nuevos conceptos al carácter endógeno del desarrollo: equidad, sustentabilidad y participación. Bajo la equidad se interpreta al desarrollo como igualitario internamente, externamente y globalmente¹⁴; la sustentabilidad implica generar un modelo que permita el desarrollo de las sociedades presentes sin comprometer a las futuras; y una mayor participación implica una mayor actuación de los actores económicos junto a la sociedad civil (García Docampo, 2007). A partir de estos nuevos conceptos integrados a la idea del desarrollo endógeno cobra importancia el enfoque del desarrollo humano, confiriendo al desarrollo endógeno “una dimensión nueva que se trata de un proceso culturalmente sostenible en el que las capacidades y la creatividad de la población son la base sobre la que se apoya el proceso de acumulación y progreso de las localidades y territorios, y sostiene que el hombre es el beneficiario del esfuerzo de transformación económica y social” (Vázquez Barquero, 2007a: 204).

Todo lo anterior lleva a considerar que el desarrollo endógeno es un concepto complejo, en cuya interpretación confluyen diferentes lógicas y visiones del desarrollo.

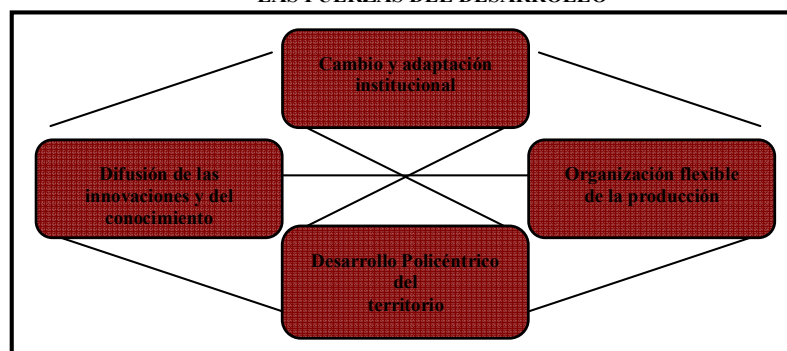
1.1. Los mecanismos del desarrollo endógeno o fuerzas del desarrollo

La teoría del desarrollo endógeno va mas allá de la argumentación en términos de la utilización eficiente de los recursos y del potencial de desarrollo, y analiza los mecanismos que están detrás de la función de producción (Vázquez Barquero, 2005). El autor señala cuatro fuerzas que impulsan el desarrollo: organización flexible de la producción; difusión de las innovaciones y conocimiento; cambio y adaptación de las instituciones; y desarrollo urbano del territorio. Sin embargo, para Vázquez Barquero (2008) esta última fuerza ha evolucionado a un “desarrollo policéntrico del territorio”, dadas las consecuencias que la revolución informacional ha provocado en la economía actual. El Gráfico 1.2 muestra dichas fuerzas.

¹³ Ver, también Vázquez Barquero (2002b) y Muñiz Olivera (2002).

¹⁴ Esto es generar riqueza para todos, abandonar la rivalidad como estrategia competitiva y evitar la imposición de convergencia entre economías en vías de desarrollo y las desarrolladas, respectivamente.

GRÁFICO 1.2
LAS FUERZAS DEL DESARROLLO



Fte.: Vázquez Barquero (2005).

a) La organización flexible de la producción.

Fuerza central del desarrollo económico dado que las relaciones entre las empresas afectan directamente al comportamiento de la productividad y por tanto, a los procesos de crecimiento y cambio estructural de las economías. La forma de relacionarse de las empresas, medida a través del concepto de red, entrega información del tipo de organización que vincula a empresarios y empresas. El crear y desarrollar mayores y mejores redes entre el empresariado, sea grande o pequeño, hará más eficientes, rentables y productivas a las inversiones. “Cabe destacar que, en contra de la visión tradicional de los economistas, que se refiere a los empresarios como empresas que compiten entre sí y que se relacionan a través de las señales del mercado en su búsqueda del beneficio, el surgimiento y crecimiento de la capacidad empresarial y organizativa en un territorio es el resultado de un proceso complejo, en el que las instituciones, las redes de contactos personales y las acciones estratégicas de los actores permiten a los empresarios realizar sus proyectos de negocio” (Vázquez Barquero, 2005: 55).

b) La difusión de las innovaciones y el conocimiento.

Todo proceso de desarrollo económico se encuentra articulado sobre la innovación, por tanto, esta es una de las fuerzas determinantes del progreso económico y de la mejora de la calidad de vida de los individuos. Ella genera procesos de crecimiento y cambio estructural en las economías, pero su difusión en el tejido productivo es la que determina los efectos económicos finales. “Desde la perspectiva del desarrollo competitivo de las economías, las innovaciones de todo tipo y las nuevas tecnologías no surgen fuera del sistema económico sino que son endógenas al sistema productivo, a la economía y a la propia sociedad. Además concibe la innovación como un proceso fruto

de la interacción entre las empresas y las organizaciones localizadas en entornos innovadores, por lo que el cambio tecnológico sería un fenómeno que depende de la capacidad empresarial existente y está fuertemente anclado en el territorio” (Vázquez Barquero, 2005: 72).

Para el autor lo realmente relevante en un proceso de cambio estructural más que las innovaciones aisladas, son los procesos de innovación, y la formación de grupos de innovaciones que surgen y se difunden por las diferentes áreas de la actividad productiva, y dicha difusión no es un fenómeno automático, sino que está condicionado por el comportamiento de las organizaciones e instituciones con las que las empresas innovadoras intercambian bienes y servicios¹⁵. Además, no es un proceso homogéneo en todas las economías y en todas las fases del proceso de desarrollo, por ello las iniciativas que impulsan tal difusión se han convertido en uno de los ejes de la nueva política de desarrollo.

c) Desarrollo policéntrico del territorio.

Según Vázquez Barquero (2005) el crecimiento de la renta, el cambio estructural y los procesos de innovación están asociados con el desarrollo urbano, puesto que las ciudades propician la proximidad entre las empresas y los actores; favorecen la diversidad en la producción; fomentan la interacción y la formación de redes; crean lugares de encuentro entre todo tipo de actores; y estimulan los procesos de innovación, desempeñando así un papel estratégico en la evolución de las sociedades y en el desarrollo económico en todos los períodos históricos. La evidencia empírica señala que las inversiones tienden a localizarse en las ciudades, y por ello se indica que existe una relación directa entre desarrollo económico y urbanización¹⁶. En las ciudades la proximidad de empresas y actores facilita los intercambios en buenas condiciones económicas; la diversidad del sistema productivo potencia la dinámica económica; la interacción entre las empresas y actores facilita las negociaciones y los acuerdos entre ellos, así como la difusión de la información; y la concentración de recursos humanos e institucionales, unida a la presencia de servicios a las empresas convierten a las ciudades en espacios para la creación y difusión de las innovaciones, lo cual estimula el aprendizaje de la cultura emprendedora y competitiva por parte de los individuos y de

¹⁵ Organizaciones e instituciones tales como centros de investigación, universidades, oficinas e institutos gubernamentales o sindicatos y asociaciones de empresarios.

¹⁶ La evidencia muestra que el crecimiento sostenido de la renta por habitante ha ido acompañado de mayores niveles de urbanización, sobre todo en las primeras etapas del desarrollo industrial.

las organizaciones. El autor distingue cuatro tipos de espacios industriales: modelos de excelencia, polos tecnológicos, polos de desarrollo, y sistemas locales de empresas¹⁷, de acuerdo a la tipología de la innovación y al carácter endógeno o exógeno de los recursos empleados.

No cabe duda, por tanto, que la ciudad es el espacio de los cambios del sistema productivo, del proceso de innovación, del progreso económico y social. Sin embargo ella ha ido cambiando de acuerdo a los diversos contextos a lo largo de la historia. Así, para Vázquez Barquero (2008) junto a la revolución industrial aparecen pequeñas ciudades industriales; con la revolución eléctrica se activan las grandes ciudades monocéntricas; y finalmente acompañando a la revolución informacional se originan las regiones policéntricas, las cuales el autor caracteriza de la siguiente forma:

- Ser un conjunto de asentamientos y centro urbanos en los que se localizan las empresas y explotaciones que conforman su sistema productivo.
- La población reside y trabaja en estos centros.
- Están conectados por un sistema de transporte y comunicaciones que facilita el intercambio de mercancías y el flujo de personas.
- Tienen una cultura e instituciones propias condicionantes del modelo de organización del territorio.

d) Cambio y adaptación de las instituciones

“Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North, 1993: 13). Ellas están compuestas por reglas formales (constitución, leyes, e instrumentos de aplicación) y normas informales (pautas de conducta, códigos o las convenciones) y formales (contratos condicionantes del comportamiento de la empresa y de la población de un territorio). La importancia de esta fuerza radica en que las empresas y organizaciones toman sus decisiones de inversión en un entorno institucional y las realizan a través de un sistema de relaciones e interacciones con otras empresas que forman el sistema institucional, lo que afecta a los resultados de inversión, y por lo tanto, al comportamiento de la productividad y al

¹⁷ Para más detalle ver Vázquez Barquero (2005).

propio proceso de desarrollo. Ello condiciona las transacciones y los intercambios entre los agentes económicos y las organizaciones de todo tipo, lo cual las convierte en un factor determinante del desarrollo económico puesto que pueden facilitar el buen funcionamiento de los múltiples mercados e intercambios entre los actores y las organizaciones (Vázquez Barquero, 2005). Por otra parte, el pensamiento institucionalista en las últimas décadas ha abierto una discusión importante sobre los mecanismos de la “gobernación”¹⁸ que afectan a los procesos de desarrollo económico. Tal gobernación consistiría en un proceso dinámico de cooperación y coordinación que adquiere formas diferentes según el territorio y que integra las estrategias de los actores públicos y privados, sus decisiones de invertir y los intercambios que se establecen entre ellos. Es por tanto, un proceso institucional que afecta a la regulación de la actividad económica e, indirectamente, a la producción.

Vergara (2004) recuerda que la interacción entre estas cuatro fuerzas da lugar al denominado “efecto H”, el cual, en palabras de Vázquez Barquero (2005) corresponde a un factor de sinergia que se produce entre las fuerzas del crecimiento cuando actúan en conjunto, provocando resultados ampliados y mayores a los resultados que se obtendrían actuando en forma individual. Vergara (2004) rescata las siguientes ideas en torno a la importancia de las fuerzas del desarrollo¹⁹:

- a) La diferencia en la dinámica de las ciudades y regiones se explica en la interacción de los mecanismos y fuerzas del desarrollo endógeno, por tanto las políticas asociadas al desarrollo endógeno deben tener como objetivo actuar conjuntamente sobre todos los mecanismos de acumulación para generar sinergia entre las fuerzas del desarrollo.
- b) El desarrollo tiene profundas raíces institucionales y culturales y resulta fortalecido en aquellos territorios que tienen sistemas evolucionados y complejos. Así, las estructuras familiares, la cultura y los valores locales también condicionan los procesos de desarrollo local.

¹⁸ Las formas de organización del estado y los sistemas políticos crean un entorno institucional que condiciona los resultados económicos, ya que definen y administran las reglas políticas, sociales y jurídicas, que regulan el comportamiento de los actores económicos y de las organizaciones. Además los actores y organizaciones públicas y privadas crean convenciones, pautas de comportamiento y normas que regulan sus relaciones económicas, políticas y sociales, todo lo cual contribuye a la aparición en el territorio de nuevas formas de gobernación que estimulan los procesos de desarrollo endógeno (Vázquez Barquero, 2005: 130).

¹⁹ Sobre la base de Vázquez Barquero (1993, 1999, 2002a)

- c) Las estrategias de desarrollo deben enfrentar el desafío del aumento de productividad y de la competitividad del sistema productivo, de la mejora de distribución de la renta y de la conservación de los recursos naturales y del patrimonio histórico y cultural.
- d) La confianza mutua entre los empresarios es el origen de la cooperación y la garantía de las transacciones entre las empresas locales, y la ética del trabajo que trae mejora de la calificación de los recursos humanos favoreciendo el proceso de acumulación de capital.
- e) Los procesos de difusión de innovaciones y del conocimiento están condicionados por el entorno.
- f) Es preciso analizar los conflictos asociados con el cambio institucional y el equilibrio de poderes de la sociedad, para entender las posibilidades de coordinar las estrategias de los actores territoriales.

Por tanto, el enfoque de desarrollo endógeno es muy complejo, pero su centro es una visión territorial de los procesos de crecimiento y cambio estructural en los que está basado el desarrollo, el crecimiento y la distribución de la renta. Los diferentes enfoques teóricos que lo componen no son incompatibles, por el contrario, convergen en una visión más general e integradora. Vázquez Barquero (2007b) destaca los principales factores de cada una de las visiones: la visión populista considera la capacidad emprendedora y la creatividad de la población como factores impulsores del cambio y la transformación de la economía; la visión evolutiva plantea la mecánica de los procesos de desarrollo; y la visión del desarrollo humano plantea el desarrollo como un proceso culturalmente sostenible apoyado en la visión evolutiva.

La teoría del desarrollo endógeno es una interpretación que ofrece respuestas útiles para el análisis de los procesos de desarrollo, lo que permite orientar las estrategias y las políticas. El enfoque permite una nueva interpretación para la situación que enfrentan las regiones pobres y desiguales identificando las nuevas potencialidades sociales acordes con los desafíos de cada región. “Cualquiera que sea la interpretación que se adopte, las políticas de desarrollo humano tienen que construirse a partir de factores económicos, sociales, ambientales, institucionales, políticos y culturales que se combinan de forma única en cada localidad, en cada territorio” (Vázquez Barquero, 2007b: 55).

Las críticas que ha recibido este enfoque en la mayoría de los casos se refieren a cuestiones parciales del modelo y a la ambigüedad y escasa eficacia que podría presentar. Sin embargo, debe recalcar que lo específico del modelo es que las formas de organización de la producción facilitan el uso flexible de los recursos locales y empresariales, permiten utilizar las economías externas de escala que permanecen ocultas y reducir los costes de transacción. Lo importante es que existen diferentes sendas dentro del proceso evolutivo de la economía y de la sociedad. El uso del potencial de desarrollo existente en un territorio puede permitir encontrar una vía de desarrollo propio a una comunidad local, siempre que la dinámica de aprendizaje de los actores locales les lleve a identificar líneas de inversión eficientes (Vázquez Barquero, 2005). Otro cuestionamiento hace referencia a las limitaciones de la validez conceptual del modelo, producto de su dificultad para establecer mediciones de las relaciones entre variables. “Cualquiera que sea el valor de las críticas, lo importante es retener que el desarrollo endógeno es una teoría que se caracteriza por tener un mecanismo de acumulación de capital específico, basado en una lógica de organización, un sistema de aprendizaje y una fuerte integración territorial que le permite mantener la propia dinámica y da a las comunidades locales un instrumento para la acción” (Vázquez Barquero, 1999: 49).

2. DESARROLLO LOCAL ENDÓGENO

“El desarrollo endógeno, como propone la teoría territorial del desarrollo, es una interpretación orientada a la acción, que permite a las comunidades locales y regionales enfrentar los retos que presenta el aumento de la competitividad y abordar los problemas que presenta la reestructuración productiva, tales como el aumento del paro y el cambio estructural, utilizando el potencial de desarrollo existente en el territorio” (Vázquez Barquero, 1999: 45).

A nivel mundial, son numerosas las zonas, tanto rurales como urbanas que padecen de problemas como pérdida y envejecimiento de la población, desempleo, exclusión social y laboral de determinados colectivos o deficientes infraestructuras, pobreza y desigualdad económica. Ante tal situación y respondiendo a una creciente globalización las ciudades, regiones y localidades han planteado y aplicado iniciativas de desarrollo local, intentando potenciar las dimensiones económicas, sociales y medioambientales

del desarrollo, en tales iniciativas basadas en las estrategias de desarrollo local la finalidad es revitalizar esos territorios buscando soluciones para sus problemas. Por tanto, “el territorio a partir de sus propios recursos y potencialidades, ha pasado a jugar un papel determinante en el proceso de desarrollo endógeno local y regional, constituyéndose en un recurso más, siempre que sea posible mantener la integridad de los intereses territoriales en los procesos de cambio estructural” (ILPES, 1998: 7).

2.1. Origen del concepto de desarrollo local

Los años posteriores a la segunda guerra mundial se centraron en un modelo de desarrollo cuyo eje principal era promover y atraer la inversión extranjera. En este escenario no existían los problemas estructurales y las únicas acciones eran tendientes a regular la coyuntura mediante medidas fiscales o monetarias. En tal período las políticas de desarrollo regional, cuando las hubo, tendieron a difundir al máximo los efectos del crecimiento para reducir las disparidades espaciales de los niveles de vida, basándose preferentemente en la movilidad de los bienes y factores de producción, especialmente capital, trabajo y tecnología. Tales políticas de desarrollo regional se caracterizaron por la aplicación de un modelo de crecimiento cuantitativo basado en una rígida división internacional del trabajo que, además de incidir negativamente en la calificación de la fuerza de trabajo de las zonas periféricas, implicó una fuerte especialización en actividades tradicionales altamente expuestas a la crisis, así como la concentración en las zonas centrales de las funciones y las decisiones claves y una subutilización de los recursos regionales. La mayor dependencia de los centros de decisión político y económicos exógenos favoreció la desintegración regional y la infravaloración de los recursos propios redujo la capacidad de adaptación e innovación de las localidades (ILPES, 1998). Sin duda, la crisis económica de los años 70 dejó al descubierto las limitaciones de tal enfoque en la generación de empleo y desarrollo, evidenciándose un crecimiento desarticulado y una construcción socio-económica desequilibrada (Arocena, 2001), lo que originó un cambio de actitud y el nacimiento de una nueva política de desarrollo que revalorizaba el potencial endógeno y resaltaba el papel del territorio. A partir de ese momento el *nuevo enfoque local* permitió redescubrir y desarrollar las potencialidades contenidas en el tejido económico y social local para darles un nuevo y positivo giro, tales como la participación de los agentes locales, producto de su mayor conocimiento de las zonas afectadas. “De este modo, el desarrollo local no se enfoca

como una alternativa, sino como un complemento necesario a las otras políticas de desarrollo regionales y nacionales que por su lejanía o por la necesidad de atender problemas más urgentes de carácter macroeconómico no resultaban lo eficaces que deberían en el nivel local, o que intentando el ajuste provocan efectos contradictorios sobre las diferentes áreas” (ILPES, 1998: 10).

Esta alternativa al enfoque predominante durante la postguerra fue principalmente impulsada en los años 80 cuando “las experiencias de desarrollo local cobraron importancia como formas de ajuste productivo flexibles en el territorio, en el sentido que no se sustentan en el desarrollo concentrador y jerarquizado, basado en la gran empresa industrial y localizadas en grandes ciudades, sino que buscan un impulso de los recursos potenciales de carácter endógeno tratando de recrear un entorno institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbitos territoriales” (Albuquerque, 2002: 51). Esta nueva estrategia “desde abajo” fue transformándose en una estrategia activa del desarrollo local a medida que los gobiernos locales incorporaron a sus funciones el diseño y ejecución de políticas a largo plazo, como métodos de solución a los problemas locales y defensa de los cambios producidos en el panorama económico mundial.

2.2. Concepto de desarrollo local

Boisier (2001) explica que existe aun una confusión no menor en cuanto a la idea de desarrollo local, como consecuencia de dos hechos: por un lado el que se trate de una práctica sin teoría; y por otra parte el que sea un concepto que reconoce al menos tres matrices de origen (lógica de regulación horizontal que refleja la dialéctica centro-periferia; respuesta a la crisis macroeconómica y al ajuste; y consecuencia de la globalización y dialéctica global/local imperante).

Para comprender el desarrollo local es necesario definir las bases que lo sustentan, las cuales son planteadas de la siguiente forma: “Las medidas a adoptar según esta nueva concepción del desarrollo que valoriza lo local tienen su punto principal de referencia en el territorio, en el potencial endógeno, en la cercanía a los problemas y a quienes los sufren, y en la movilización, la cooperación y la solidaridad. El desarrollo endógeno se convierte de este modo en uno de los factores que definen el desarrollo local. Por un lado los emprendedores locales utilizan productivamente el potencial local para

conseguir que sus productos sean competitivos, y por otro, las instituciones y los valores socio-culturales locales se convierten en la base de los procesos de desarrollo” (Vázquez Barquero, 1988: 78a).

Albuquerque (2003) explica que el término “desarrollo local” presenta cierta ambigüedad a la hora de ser interpretado y utilizado. Algunas veces se interpreta simplemente como el desarrollo de un territorio de nivel inferior, otras como un desarrollo proveniente del uso de los recursos locales y otras como una alternativa al desarrollo centrado en un enfoque vertical en la toma de decisiones. Si bien aquellas interpretaciones son ciertas, el autor explica que son incompletas y requieren matizaciones importantes. Entre ellas, se encuentran el comprender que el *desarrollo local no es únicamente desarrollo municipal*, puesto que no son las fronteras o delimitaciones administrativas de un municipio las delimitantes de los elementos y relaciones productivas y comerciales que explican el desarrollo de un territorio. Tal como señala Boisier (2001) lo “local” sólo tiene sentido al ser observado “desde afuera y desde arriba²⁰”. Por otro lado, muchas veces se considera indistintamente al *desarrollo local* y al *desarrollo endógeno*, sin embargo, las iniciativas locales también aprovechan las oportunidades exógenas al territorio, en cuyo caso, lo relevante es saber endogeneizarlas. De igual forma el *desarrollo local es un enfoque territorial* y “*de abajo-arriba*”, pero debe complementarse con el resto de los niveles decisionales, entre ellos, el de “arriba-abajo”. Finalmente, y no menos importante, es el comprender que el *desarrollo local es un enfoque integrado* de aspectos ambientales, culturales, institucionales y humanos y que por tanto no sólo debe considerarse como un desarrollo económico local.

Por su parte Gallichio (2004) complementa lo anterior señalando los aspectos claves a la hora de definir el desarrollo local: enfoque multidimensional e integrador, definido por las capacidades de articular lo local con lo global y que requiere de actores de desarrollo orientados a la cooperación y negociación entre ellos. El autor lo resume como un proceso orientado. Complementando las bases anteriores, Vachon (2001) indica que los principios fundamentales del desarrollo local son la globalidad del proceso, la importancia de la contribución de las microiniciativas y el factor humano como fuerza motriz del desarrollo.

²⁰ El autor explica que las regiones pueden constituir espacios locales si se les mira desde una perspectiva país; que la provincia es local desde la región; y la comuna desde la provincia.

En definitiva, no existe una definición comúnmente aceptada de desarrollo local, sin embargo, independientemente de las diferencias conceptuales en la práctica el desarrollo local es siempre un proceso que supone la formación de nuevas instituciones, el desarrollo de industrias alternativas, las mejoras de las capacidades de la mano de obra existente para hacer mejores productos, y la promoción de nuevas empresas, y será el diagnóstico de cada territorio el que entregará la información necesaria para incluir otros objetivos que le sean particulares, y que por tanto requieran de un escenario a largo plazo para el uso eficiente de los recursos disponibles en la localidad y el flujo de ellos con el exterior (Vázquez Barquero, 1999).

2.3. Definición de desarrollo local

Algunas de las definiciones de desarrollo local entregadas por diversos autores se presentan en el Cuadro 1.2.

CUADRO 1.2
DIVERSAS DEFINICIONES DE DESARROLLO LOCAL

AUTOR	DEFINICIÓN
<i>Alburquerque (2002: 60)</i>	“Es un proceso de crecimiento económico y cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local y en el cual pueden distinguirse varias dimensiones: económica, humana, socio-cultural, político-administrativa y ambiental”
<i>Allende (2000: 47)</i>	“Un proceso por el que el gobierno local establece iniciativas, promueve actividades económicas y sociales y conecta con el sector privado en proyectos conjuntos o incentivándolos con objeto de crear nuevos empleos y regenerar la estructura socio-económica de la zona”
<i>Coloquio Europa-América del Norte sobre Desarrollo Local. Montreal, Dic. 1988</i> <i>En UNACC (2001: 23)</i>	“Es el esfuerzo de concertación y planificación emprendido por el conjunto de representantes de todos los medios, gubernamental, privado, sindical y comunitario, a fin de desarrollar la economía de un microterritorio”
<i>Comisión de las Comunidades Europeas, 1993</i> <i>En UNAAC, (2001: 20)</i>	“Se entiende como una política de desarrollo económico aplicada por los agentes locales en un territorio coherente, generalmente subregional. Por su acción integrada en las estructuras y los componentes socioeconómicos, tiende a valorizar el conjunto de los recursos locales, permitiendo de este modo la creación o el mantenimiento de puestos de trabajo estables por las empresas”
<i>De Pablo Valenciano y Carretero (2003: 23)</i>	“Conjunto de iniciativas cuyo objetivo es hacer competitivas a las ciudades o territorios mediante el mejor uso de sus recursos y factores de atracción. Combina inversiones e iniciativas de los actores locales y externos, impulsa la mejora del conocimiento y el aprendizaje de las organizaciones, la interacción entre los actores que toman las decisiones de intervención sobre el territorio y la sinergia entre las medidas”
<i>Del Castillo (1994: 28)</i>	“Aquel proceso reactivador de la economía y dinamizador de la sociedad local que mediante el aprovechamiento de los recursos endógenos existentes en una determinada zona o espacio físico es capaz de estimular y fomentar su crecimiento económico, crear empleo, renta y riqueza, y sobre todo mejorar la calidad de vida y el bienestar social de la comunidad local”.
<i>Pecqueur (1989: 63)</i>	“Ni modo ni modelo, el desarrollo local es una dinámica que evidencia la eficacia de las relaciones no exclusivamente mercantiles entre las personas para valorizar las riquezas de las que disponen”
<i>Pérez y Carrillo (2000: 48)</i>	“Un proceso de crecimiento económico y cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local, creando empleo, renta y riqueza por y para la comunidad local”.
<i>Precedo y Míguez (2007: 107)</i>	“Es un modelo conductista que centra el proceso de desarrollo en las motivaciones individuales y sociales, en las iniciativas personales y colectivas, en el potencial de los recursos humanos como el principal factor de desarrollo endógeno y en la conceptualización del territorio como un valor en sí mismo que, mediante su internalización personal, se convierte en un espacio creativo”
<i>Vachon (2001: 120)</i>	Es una estrategia que, mediante mecanismos de partenariado, pretende: crear un entorno favorable a las iniciativas locales para incrementar la capacidad de las colectividades en dificultades; adaptarse a las nuevas reglas del juego del crecimiento macroeconómico; o buscar otras formas de desarrollo que mediante modos de organización y de producción integren las preocupaciones de tipo social, cultural y medioambiental entre las consideraciones puramente económicas.
<i>Vázquez Barquero (1999: 32)</i>	“Es un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local en el que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra sociocultural, en que los valores e instituciones sirven de base en el proceso de desarrollo; y finalmente, una dimensión político administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local”

Fte.: Elaboración propia a partir de diversos autores

Por tanto, el desarrollo local reúne las áreas económica, socio-cultural y ambiental con la finalidad última de generar desarrollo, y con ello la mejora de la calidad de vida de los habitantes del territorio.

2.4. Características del desarrollo local

A partir del concepto y definiciones entregadas, se concluyen las principales características del desarrollo local.

Para Albuquerque (2003) el enfoque se aleja del nivel excesivamente agregado y abstracto de la economía convencional y de determinados enfoques de la economía del desarrollo. Específicamente, lo sitúa como un enfoque que centra su actuación en un territorio o localidad real, basado en la participación de sus actores territoriales reales, públicos o privados, que supone abandonar acciones pasivas y dependientes de las subvenciones. Vachon (2001) explica que si bien las experiencias de desarrollo local son muy variadas, existe entre ellas una serie de características comunes, tales como ser modelos diversos de desarrollo, implicar una dimensión territorial, estar basados en una fuerza endógena con voluntad de concertación y mecanismos de partenariado y redes y, finalmente, suponer la recuperación de los valores democráticos mediante estrategias participativas colectivas. Madoery (2008), por su parte, enfatiza en la endogeneidad del proceso toda vez que este se da cuando es pensado, planificado, promovido e inducido por los actores comprometidos con el medio local.

La mayoría de estas características, tales como la participación activa de la población, el aprovechamiento de los factores endógenos, el uso de factores inmateriales y exógenos, la búsqueda de recursos financieros, el equilibrio entre las tecnologías avanzadas y tradicionales y la planificación de acuerdo a las políticas de desarrollo económico de los niveles superiores, son heredadas de los modelos que le preceden.

En el Cuadro 1.3 se muestran las principales condiciones en las cuales debe apoyarse un proceso de desarrollo local y que, finalmente, le caracterizan. Con las características descritas, el desarrollo desde un enfoque local, “ayuda a conseguir un desarrollo difuso en el territorio y con él algunas ventajas frente a las imposiciones de la globalidad, tales como: fortaleza de los municipios, regiones, y países haciéndoles menos vulnerables a los cambios globales y externos; fortaleza de los individuos y las colectividades locales; proximidad a los recursos territoriales; y facilidad para la integración ambiental de las actividades humanas y, por tanto, del desarrollo” (UNACC, 2001: 57). Se trata, en el fondo, de fomentar la creación de un clima social, financiero, político, físico y medioambiental que favorezca la promoción de actividades económicas locales (ILPES, 1998).

CUADRO 1.3
BASES DE APOYO DEL DESARROLLO LOCAL

Endogeneidad ²¹	<i>Parte de recursos propios de cada comunidad y promueve las actividades acordes a las actitudes y aptitudes de la población e incluye autogestión.</i>
De abajo hacia arriba	<i>Se inicia desde las comunidades locales, movilizandolos agentes de que dispone</i>
Global	<i>Atiende a todos los aspectos que conforman la realidad social asegurando la coordinación de las políticas sectoriales y de los diferentes niveles territoriales</i>
Sistémico	<i>Afecta a todos los sectores y facetas que integran el sistema socio físico de cada comunidad</i>
Integrado	<i>Cada localidad se integra horizontalmente con las de su nivel y verticalmente en las de nivel superior</i>
Participado	<i>Se plantea desde la opinión y sensibilidad de la población afectada y cuenta con su aceptación</i>
Concertado	<i>Negociado entre los diversos agentes socioeconómicos para repartir correctamente las responsabilidades entre ellos</i>
Prospectivo	<i>Decide sus objetivos y estrategias en función de diversos escenarios futuros deducidos</i>
Sostenible	<i>Solidario, temporal y espacialmente con toda la humanidad y respetuoso con criterios de racionalidad en el uso de los recursos</i>
Flexible	<i>Susceptible de ser reconducido sin graves quebrantos económicos, sociales o territoriales</i>
Principio de subsidiariedad	<i>Los problemas deben resolverse al nivel de responsabilidad más bajo posible</i>
Sensibilización, formación y motivación	<i>Tratan de que los ciudadanos comprendan que el desarrollo es responsabilidad de todos y no solo de poderes públicos</i>
Comunicación	<i>Preciso transmitir información de manera fluida y fidedigna, horizontal y verticalmente</i>
Idea de calidad	<i>Se orienta a la calidad de vida y prioriza la calidad del espacio, del ambiente, de los procesos, de los servicios, de los productos y de la gestión.</i>
No finalista	<i>Va adoptando decisiones que pueden modificar o reorientar la idea primitiva</i>
Estratégico	<i>Se orienta a los aspectos críticos que estrangulan el sistema y hacia los campos de mayor repercusión en el desarrollo</i>
Incremental	<i>Define objetivos y adopta medidas suficientemente satisfactorias aunque no sean las óptimas según cadena secuencial de decisiones</i>
Espiral de mejora	<i>Variante del enfoque incremental que opera por ciclos, que genera una espiral de mejora continua</i>
Planificado	<i>Conducido de forma inteligente hacia el futuro de acuerdo con un plan</i>

Fte.: Elaboración propia a partir de UNACC (2001).

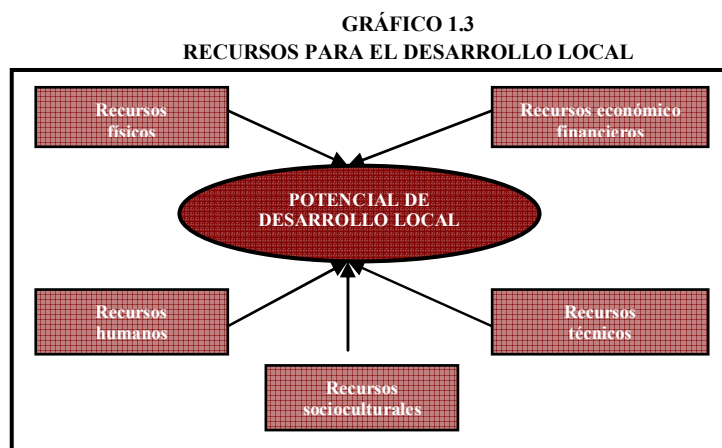
2.5. Recursos para el desarrollo local

Existen ciertos elementos importantes en cualquier proceso de desarrollo local siempre y cuando sean integrados de forma adecuada, se ajusten a cada espacio y se complementen e interactúen con el resto de los instrumentos existentes en un área específica. En concreto, a nivel local se identifica la existencia de una determinada estructura productiva, mercado de trabajo, capacidad empresarial, recursos naturales, estructura social y política, tradición y cultura, en cuya base puede articularse el crecimiento económico local y, en consecuencia, la mejora del nivel de vida de la comunidad. El ámbito de los recursos locales es muy amplio (físicos, tecnológicos, económico-financieros, humanos y socioculturales), todos importantes en los procesos

²¹ Para Boisier (2001) dicha endogeneidad se manifiesta en los planos político, económico, científico-tecnológico y cultural. Lo anterior genera un escenario ocupado por diversos actores públicos y privados que interactuando generan una sinergia necesaria al proceso.

de desarrollo. La teoría de la localización considera factores determinantes del desarrollo de un territorio a la dotación de recursos naturales, al stock de capital público, al mercado del trabajo, el marco institucional y las externalidades (UNACC, 2001). Sin embargo, cabe destacar el rol de los recursos humanos como componente central de las iniciativas locales. González, De Dios y Montejo (2002) explican que desde la endogeneidad los factores del desarrollo son las personas, la estructuración y funcionamiento del sistema productivo territorial, los flujos de innovación y el patrimonio cultural del territorio, todos ellos con diferentes grados de madurez y posibilidades de manifestación en dependencia del potencial de desarrollo de cada territorio.

En términos generales, se esquematizan los recursos para el desarrollo en el Gráfico 1.3.



Fte.: ILPES (1998).

a) Recursos físicos (Las infraestructuras).

Villaverde (1991) señala al stock de infraestructuras²² como un elemento esencial de la actividad socioeconómica regional en términos de ingresos, productividad y empleo, junto a otros rasgos físicos territoriales, puesto que ellas ayudan a generar zonas más atractivas para la inversión extranjera, a disminuir costes de transacción y a incrementar la productividad, creando condiciones adecuadas para usar de forma más eficiente el potencial endógeno regional. Estas infraestructuras juegan un papel importante en las decisiones de los individuos acerca de sus lugares de residencia o de implantación de empresas. Una de las definiciones más extendidas es la de Biehl, quien establece que las infraestructuras son “la parte del capital global de las economías regionales o nacionales

²² Entendidas en un sentido amplio como capital social fijo.

que, debido a su carácter público, no es suministrada normalmente por el mercado o que sólo suministra de manera ineficiente, por lo que su provisión queda fundamentalmente confiada a las decisiones públicas” (Biehl, 1988: 293). Existe una amplia literatura que estudia las diversas tipologías de infraestructuras y el papel que ellas desempeñan en los procesos de desarrollo²³.

De manera general, en términos de clasificación podrían agruparse en dos grandes grupos: económicas o técnicas (transporte, energía, agua, telecomunicaciones) y sociales (enseñanza, sanidad, vivienda, cultura, ocio)²⁴; y en términos de su papel en el desarrollo, a pesar de existir consenso en el importante rol que ellas juegan, no existe una única postura, discrepando en cuanto a la cuantificación de su importancia para el crecimiento económico de un determinado espacio geográfico²⁵.

Por tanto “se puede calificar como acertada la aseveración, comúnmente aceptada, de que las infraestructuras representan un instrumento importante en la política regional por su contribución al desarrollo, si bien para conseguir su plena eficacia es necesaria su conjugación con otros instrumentos, lo que lleva a un planteamiento prudente sobre su eficacia a priori” (ILPES, 1998: 20). Con ello, es necesario tener claro en todo momento que la dotación de infraestructuras es sólo una condición necesaria, pero no suficiente, para asegurar el desarrollo económico local, puesto que ellas estimulan el crecimiento, pero no lo crean (Alburquerque, 2002).

b) Recursos humanos²⁶.

Vázquez Barquero (1999), señala que el uso de la fuerza de trabajo local ha sido un factor estratégico en los procesos de industrialización endógena, y para Villaverde (1991) contar con un capital humano cualificado es importante para el éxito de cualquier proceso de desarrollo, sobre todo en los tiempos modernos, ya que está convirtiéndose en un elemento diferencial, cuya flexibilidad y ajuste rápido son factores de competitividad y localización prioritarios. Dado lo anterior es importante conocer la base demográfica y las características del mercado de trabajo local, los rasgos culturales

²³ Ver Biehl (1988); Biehl (1989); Lázaro (1989); Aurioles y Cuadrado (1989); Vázquez Barquero (1999), entre otros.

²⁴ Alburquerque (2002) agrega a esta clasificación un tercer grupo constituido por infraestructuras ambientales.

²⁵ Para obtener una visión resumida acerca de tales posturas, ver Lázaro (1989).

²⁶ Este punto, en conjunto con el siguiente referido a recursos económicos financieros, se desarrollan en profundidad en el apartado posterior referido a microempresas, dado que son los focos de interés de la presente investigación, e involucran la fortaleza y la debilidad que se intenta potenciar y corregir, respectivamente, vía microfinanciación a la microempresa.

y los valores sociales locales (Albuquerque, 2002). También es necesario recalcar, que el recurso humano como factor de desarrollo está muy ligado a los aspectos de calidad y de desarrollo de capacidades. Se habla en este sentido de la inversión humana como un potencial de creatividad que se traducirá en nuevos puestos de trabajo para la población local (ILPES, 1998). Como tal “la capacitación de los recursos humanos es, por consiguiente, un recurso estratégico y debe integrar las características específicas de cada territorio, a fin de diseñar apropiadamente los contenidos de la misma” (Albuquerque, 2002: 175). Altamente importante, en este sentido es la gestión del recurso humano, puesto que como cualquier otro recurso, requiere una gestión adecuada para su máximo aprovechamiento.

La formación y la educación de estos recursos humanos son otro de los elementos estratégicos del desarrollo local, ya que al mismo tiempo ha de incrementarse la preparación de la población y adaptar su cualificación a las necesidades del mercado de trabajo. Tal formación es una inversión productiva determinante en el medio y largo plazo (Albuquerque, 2002). Para ello, es imprescindible que las políticas formativas, especialmente las de formación ocupacional, tengan en cuenta las características y peculiaridades de cada ámbito territorial. Resulta imposible que esas políticas cumplan sus objetivos sin la participación activa en su diseño y aplicación de los agentes locales implicados (ILPES, 1998: 34).

c) Recursos económicos-financieros²⁷.

Resulta obvio el papel fundamental que juegan las empresas como agentes económicos en la creación de puestos de trabajo y de riqueza. El fracaso de las medidas que intentaban atraer empresas externas a las localidades “ha hecho que las políticas de desarrollo local tengan como objetivo prioritario la promoción de la actividad empresarial surgida de la iniciativa local debido a que son las empresas quienes juegan el papel más dinámico en los procesos de cambio estructural en el marco de una economía de mercado” (Vázquez Barquero, 1988: 130). Son estas unidades económicas las piezas claves para generar crecimiento económico y empleo (Albuquerque, 2002).

Sin embargo, el sólo surgimiento de iniciativas empresariales no es suficiente. La creación de empleo duradero depende estrechamente no sólo de la creación de nuevas actividades y empresas y del desarrollo y modernización de las que existen, sino

²⁷ Como ya se mencionó previamente, este punto se desarrolla en profundidad en un apartado posterior.

también de la existencia de un entorno favorable a la emergencia de iniciativas, un entorno innovador con acceso a servicios avanzados de apoyo a la producción, siendo necesaria también una complementariedad entre las políticas económicas, sociales y culturales que se lleven a cabo. “Por ello todas las políticas de apoyo que se acometan dentro del territorio deben tener como punto de referencia la diversidad de proyectos, el tipo de empresas que se crean o implantan, (generalmente Pymes), la valoración de los recursos humanos locales y las empresas de economía social” (ILPES, 1998: 45). Sólo una política de mantenimiento y creación de empresas selectiva y respetuosa con su entorno puede ser entendida como recurso del desarrollo local. También es fundamental la financiación de las empresas locales. Este punto es uno de los principales problemas que han limitado la expansión de los procesos de desarrollo local. A pesar de que existe una gran gama de fuentes de financiación a las que las empresas locales pueden optar, muchas de ellas, sobre todo, pequeñas y microempresas, encuentran dificultades principalmente por el desconocimiento del sistema financiero, o porque en la mayoría de los casos las empresas pequeñas son incapaces de cumplir las garantías que la obtención del crédito requiere, de modo que las entidades de crédito público y privado consideran arriesgado y poco rentable los proyectos de las empresas locales (Vázquez Barquero, 1993).

Una cuestión fundamental es, por tanto, instrumentar medidas financieras adecuadas a las necesidades de las empresas locales, con un sistema financiero creador de mecanismos preferentes para resolver los problemas de las empresas locales, y el sector público podría fomentarlo con una legislación que propiciara la creación de instrumentos adecuados para las empresas autóctonas, es decir, se trata de integrar estos instrumentos financieros en las políticas de desarrollo regional y local, adaptándose a las condiciones de crecimiento y viabilidad de las empresas locales. “La ingeniería financiera local no puede ser la simple transposición a nivel local de la ingeniería financiera nacional, ya que se necesita una alianza de intereses de las entidades financieras con las iniciativas de desarrollo locales” (Alburquerque, 2002: 176).

No obstante, hoy en día, esta situación tiende a cambiar y a mejorar la actitud de algunos bancos hacia la actividad empresarial de las Mipymes. Nuevas fórmulas de crédito surgen como respuesta a una creciente competencia, y el nacimiento de entidades creadas para atender necesidades específicas de los diferentes sectores son uno de los aspectos más relevantes en los últimos años de cara a la financiación de

iniciativas locales. Tales entidades financieras han ido asumiendo un nuevo papel social en sus actuaciones, involucrando su actuación en el desarrollo local del territorio del cual forman parte, transformándose en agentes activos de él (ILPES, 1998).

d) Recursos técnicos (Progreso tecnológico).

Alburquerque (2002) señala que el desarrollo económico de los territorios está cada vez más condicionado y mediatizado por la infraestructura técnica existente, la velocidad de la difusión tecnológica y el esfuerzo innovador del conjunto de su tejido socioeconómico. Como consecuencia, los procesos de generación y difusión de nuevas tecnologías se constituyen en uno de los principales dinamizadores del desarrollo, determinando también la forma de inserción de las economías locales y nacionales en el sistema económico mundial.

Es posible clasificar en cuatro los grupos sobre los cuales las nuevas tecnologías tienden a generar transformaciones significativas: el entorno sociocultural y de ocio, el sistema productivo, el mercado de trabajo y el territorio, todos ellos relacionados con el desarrollo local (ILPES, 1998). Por tanto, es necesaria una permanente innovación y adaptación al cambio tanto de las empresas como de los espacios productivos, siendo el acceso a la información y la investigación unos de los factores estratégicos de competitividad y de supervivencia.

La literatura específica respecto a este tema es muy amplia²⁸, sin embargo coinciden en concluir que a pesar de ser un factor clave, al igual que los recursos humanos, físicos, financieros y socioculturales, ha de estar acompañada de otras políticas de estimulación del potencial endógeno y acomodarse a las necesidades de cada entorno en particular. “Al depender precisamente el dinamismo innovador de un territorio, de sus características culturales y sociales, las estrategias de innovación para el desarrollo económico local constituyen una apuesta a largo plazo, que requieren un apoyo importante y sostenido por parte de los gestores y agentes sociales locales” (Alburquerque, 2002: 177). Es por ello, que como condición necesaria de desarrollo económico vía progreso tecnológico deben existir empresas que adopten las nuevas técnicas y que ello se difunda (Vázquez Barquero, 1993). Pero es necesario que se introduzcan las innovaciones que sean acomodables al territorio y que, en palabras de Vachon (2001), se abran camino dependiendo del entorno cultural y de las estructuras

²⁸ Para profundizar consultar Castells (1990), Vázquez Barquero (1999), Castells (2000), Alburquerque (2002), Vázquez Barquero (2005), Castells y Vilaseca (2007), entre otros.

económicas, sociales y políticas dominantes. En función de ello la innovación se fomentará o, por el contrario, encontrará resistencia.

“Las acciones destinadas a la promoción del potencial tecnológico regional o local suelen agruparse en tres grandes categorías: las medidas directas de asistencia a la empresa, las medidas de ayudas individuales y, más significativas, las tendientes a la creación de una infraestructura tecnológica. En la actualidad existe una amplia gama de iniciativas encaminadas a mejorar el nivel y uso efectivo de la infraestructura tecnológica local y a aumentar su grado de calificación técnica. Entre ellas estarían la creación de agencias o centros especializados en la promoción del progreso tecnológico y su difusión, y a la creación de los parques tecnológicos y científicos” (ILPES, 1998: 55). Asimismo, los centros de investigación han comenzado a jugar un papel importante en la difusión de la tecnología a nivel local. Del Castillo (1994) enfatiza que, si bien no existen normas determinadas sobre las condiciones que ha de cumplir una zona para el desarrollo de tecnología avanzada o la instalación de un parque tecnológico, sí hay una serie de atributos que aparecen repetidamente en los estudios sobre las regiones más prósperas: presencia de generadores y usuarios de tecnología; entorno rico en servicios de todo tipo; oferta amplia de capital-riesgo para proveer de fondos a las nuevas empresas; soporte político del gobierno regional y local; cercanía a un centro urbano importante; entorno natural agradable y de calidad; red de infraestructuras y comunicaciones; oferta de suelo, instalaciones y servicios comunes; existencia de mano de obra cualificada y alto porcentaje de Pymes; bajo coste relativo de la vivienda; y una imagen atractiva como zona de gran dinamismo económico e innovador.

En conclusión “una innovación tecnológica que tiene éxito genera, a largo plazo, beneficios a la empresa, lo que impulsa las inversiones en bienes de equipo, favorece la utilización de recursos humanos cualificados, aumenta la productividad de la empresa y permite el aumento de salarios y beneficios” (Vázquez Barquero, 2005: 79). Es decir, la introducción y la difusión de las innovaciones tenderán a generar un aumento de productividad y competitividad de las unidades productivas locales, y con ello, de la economía local (Rosegger, 1996 en Vázquez Barquero, 2007a: 195).

Sin embargo, este recurso requiere de mayores condiciones de potencial interno del territorio, o de impulsos exógenos, lo cual requerirá de instrumentos organizativos y de protección que impidan procesos de dependencia tecnológica (González; De Dios y Montejo, 2002).

Todo lo anterior lleva a concluir que si bien el rol de la innovación tecnológica es fundamental para generar desarrollo local, en primer lugar no es el único recurso que participa en ello, y en segundo lugar, es primordial el intercambio técnico, de información compartida o vínculos entre empresas. Saxenian, 1994 en ILPES (1998: 57) establece “son las relaciones entre los individuos, firmas e instituciones lo que importa, no su mera presencia”.

e) Recursos socioculturales.

“Como consecuencia del excesivo papel de lo económico en las sociedades modernas, tanto en los debates teóricos como en el diseño de las estrategias de desarrollo local no se ha otorgado en general a los aspectos socioculturales la importancia que les corresponde” (Carpintero, 1991: 11). Es necesario tener claro que lo local es también el espacio de inserción de una comunidad que actúa sobre un territorio de acuerdo con unas prácticas, normas y valores pertenecientes a un fondo cultural que constituye su memoria colectiva. Por eso, el factor económico y el sociocultural son inseparables y su correcta valoración contribuye al éxito o fracaso de las iniciativas que se acometan (Rodríguez, 1992). La estructura sociocultural puede acelerar o retrasar las transformaciones económicas y la incorporación de nuevas tecnologías de producción, Sin medidas apropiadas que contribuyan a cambiar los valores culturales y sociales de modo tal que favorezcan la actividad económica y la introducción y difusión de innovaciones, el estancamiento o retraso de tales transformaciones sería una consecuencia palpable. Es preciso ver si la organización político-administrativa del gobierno local es capaz de evaluar las demandas, de medir los efectos de su actividad sociocultural, de generar nuevos recursos y de promover la participación ciudadana (ILPES, 1998).

En suma “la dimensión socio y cultural del desarrollo local consiste en la movilización del potencial creativo y emprendedor de la población local en términos de confianza en sí misma y despliegue de imaginación, iniciativa, cooperación y receptividad a las ideas y propuestas innovadoras” (Alburquerque, 2002: 178). En este sentido, el autor también señala que la descentralización pasa a ser un punto importante en este proceso, puesto que ya no sólo juega un papel en la eficiencia del Estado, sino que pasa a formar activamente parte del proceso local de desarrollo al fomentar una democratización representativa.

2.6. Los actores del desarrollo local²⁹

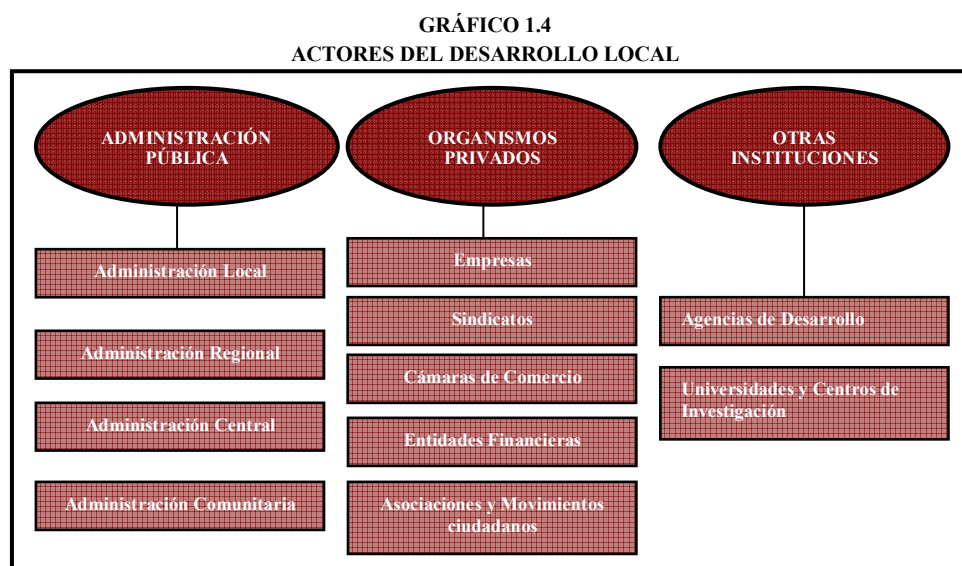
“Entre los elementos básicos que permiten definir las iniciativas de desarrollo económico local resalta la importancia de la movilización y participación de los actores locales, lo cual supone la construcción de un capital social territorial” (Albuquerque, 2007a: 75). Como ya se estableció anteriormente, una de las condiciones en las que debe apoyarse el proceso de desarrollo local es la concertación, es decir, debe ser un proceso negociado entre los diversos actores socioeconómicos, es decir, un proceso de desarrollo que exige la movilización de cada uno de los actores locales con un alto nivel de compromiso por parte de los integrantes de la población. Planteamiento que según Vachon (2001) reconoce en la colectividad la capacidad de elaborar, programar y asegurar su crecimiento y desarrollo. Para el autor, el ejercicio colectivo posibilita iniciar y mantener un proceso de desarrollo a largo plazo, por ello son los actores locales quienes deben ser los protagonistas de las iniciativas de acción. El desarrollo local requiere la implicación de la sociedad local a la que hace protagonista del proceso y debe intentar generar sinergias a través de su actuación conjunta. Por ello es importante identificar correctamente a los actores potenciales del desarrollo.

Según Enríquez (2001) existen diversos actores en una localidad vinculados de una u otra forma con las dinámicas económicas, entre ellos: los gobiernos locales, llamados a liderar los procesos de desarrollo local; las empresas, de todo tipo y tamaños; los centros de formación y/o capacitación, formadores del capital humano de los territorios; el Gobierno Central, determinante para la articulación de las dinámicas económicas locales con las nacionales; la sociedad civil organizada, tales como la población organizada en distintas expresiones y otras instituciones como, por ejemplo, ONGs. La actuación en conjunto de cada uno de ellos es vital para “asegurar mayor eficiencia, eficacia y flexibilidad del funcionamiento, incorporando nuevas formas de organización alejadas del burocratismo y cercanas al territorio” (Albuquerque, 1999: 41). La preparación y consolidación de las competencias estratégicas de las administraciones locales y su capacidad para conocer la realidad económica social y cultural, entre otras, constituyen los elementos claves para la capacidad de aprendizaje.

²⁹ En la literatura, en general, se habla indistintamente de agentes y de actores del desarrollo local. Sin embargo, a efectos de ser más específicos, en la presente investigación se realiza una distinción entre ambos. La referencia a *agentes* se reserva para los individuos que trabajan en una agencia de desarrollo local (para una definición más detallada ver Vázquez Barquero, 1993: 291); y los *actores* corresponden a todos aquellos individuos o agrupaciones que participan en el proceso de desarrollo local (incluidas dentro de éstos, las agencias de desarrollo con sus respectivos agentes).

Por tanto, el desarrollo local requiere una concertación institucionalizada de los actores públicos y privados locales más relevantes, compartiendo una estrategia de desarrollo común. “Movilizar a los actores locales y aunar las aspiraciones individuales en un proyecto común para una microrregión es una de las mayores dificultades del proceso” (UNACC, 2001: 27). En este sentido, Albuquerque (2003) establece que es importante la descentralización, ya que al permitir la autonomía de los niveles locales, puede constituir una herramienta fundamental para el fomento del desarrollo local, ya que son estas autoridades locales los actores importantes al liderar, muchas veces, las iniciativas e impulsar la movilización y concertación de actores para el desarrollo económico y la creación de empleo local. Destaca el autor que en otras ocasiones son otros los actores de los cuales surgen estas iniciativas, pero pronto requieren la incorporación y participación de los gobiernos locales para conseguir un mayor grado de institucionalidad.

El Gráfico 1.4 muestra los diferentes actores del desarrollo local clasificados en tres grupos: los correspondientes a la administración pública, a los organismos privados y a otras instituciones.



Fte.: ILPES (1998)

El papel de cada uno de estos actores se resume a continuación, sin embargo, la clasificación y el rol que cada uno de ellos tiene sobre el proceso, se presenta en detalle en Albuquerque (2002) e ILPES (1998), entre otros.

A) La Administración Pública.

a.1) Las autoridades locales.

Este actor es de gran importancia dentro de las estrategias locales debido a la proximidad que tiene a los problemas y necesidades del territorio sobre el que actúa. Puesto que tiene ventajas en el conocimiento de los recursos del territorio y en la gestión local, junto con su control y transparencia, es un actor necesario para la consecución del desarrollo a nivel local. En muchas ocasiones, las instituciones locales no cuentan con los recursos necesarios para llevar a cabo acciones concretas, sin embargo, dada su infraestructura ramificada es posible que influyan en el cambio de actitudes básicas de la población (Albuquerque, 2002). Además, son las más adecuadas para despertar el espíritu de iniciativa colectiva e individual, destacar el sentimiento de pertenencia al territorio, y enfatizar que en muchas ocasiones es necesario potenciar y redinamizar las actividades tradicionales ya existentes en el territorio. Por otra parte, García Herrera (1988) aclara que la mayor autonomía y competencias de los municipios en materia de organización, gestión y financiación para estimular y mantener el desarrollo local, es un medio de ayudar a las colectividades a responsabilizarse de sí mismas y aumentar sus posibilidades de encontrar actividades productivas. Según clasificación de la OCDE, expuesta en ILPES (1998) las acciones para promover el empleo por parte de las autoridades locales pueden dividirse en tres grandes categorías: la primera de ellas corresponde a actividades que afectan a la oferta de los factores necesarios al establecimiento y expansión de las nuevas empresas, tales como la promoción inmobiliaria, la ayuda financiera, formación y educación para estimular las capacidades locales, formación para la gestión empresarial, asistencia técnica e información; la segunda comprende actividades que ayudan a la creación o identificación de oportunidades de mercado para las empresas, tales como compras y contrataciones públicas, desarrollo de empresas locales y promoción de nuevas instituciones o empresas privadas; la tercera, y última categoría, incluye actividades que ayudan a la creación del ambiente necesario para el buen desarrollo de las empresas, tales como la promoción de una cultura empresarial favorable al autoempleo, la animación sociocultural y la mejora de la flexibilidad y la accesibilidad administrativa.

Como conclusión, se puede afirmar que las tareas a realizar por los poderes locales son el diseño de los programas y actuaciones necesarias para potenciar un desarrollo económico de la comunidad local.

a.2) Los organismos públicos supramunicipales.

i) La Administración Regional.

La necesidad de un nivel intermedio de planeamiento regional, que se encuentre entre el centro y el municipio, es necesario debido a la multiplicación de funciones y a la necesidad de una mayor coordinación entre municipios. La realidad indica que no todos los municipios tienen la posibilidad de competir en igualdad de condiciones, de ahí la necesidad de un organismo como el gobierno regional que coordine y racionalice las estrategias dotándolas de coherencia y complementariedad. Tal nivel intermedio se encargaría de diseñar la planificación estratégica de los espacios supramunicipales, así como sus directrices económicas básicas. Sin la participación de los gobiernos regionales los programas de desarrollo local están sometidos a restricciones financieras y de competencias que los hacen más difíciles. De ahí que las acciones diseñadas para potenciar el desarrollo local se integren en los programas de desarrollo regional (Vázquez Barquero, 1988). Por tanto, no sólo es necesaria la coordinación entre los diferentes niveles regionales y locales, sino también entre la política regional y la nacional. “Puede darse por tanto una eficiente complementariedad entre la atención prioritaria de la Administración Central a las políticas macroeconómicas, mientras los niveles regional y local aumentan su protagonismo en la políticas micro y mesoeconómicas, ambientales y de ordenación del territorio” (Albuquerque, 2002: 181).

ii) La Administración Central.

A fines de los años 70, el agotamiento del modelo fordista, y posteriormente la mayor concienciación de las autoridades locales regionales sobre su papel en el desarrollo y el surgimiento de nuevas prioridades de carácter nacional redujeron la presencia del Estado en las iniciativas para el desarrollo local. El objetivo de la descentralización no ha sido otro que dotar a las administraciones regionales, y en ocasiones a las locales, de una mayor autonomía y flexibilidad para que pudieran hacer frente a los problemas que desatendía la Administración Central. No obstante, ello no implica que el Estado no tenga ningún papel que desempeñar en el ámbito municipal, por el contrario, el mayor protagonismo de las Administraciones Locales requiere del desempeño de funciones importante por parte de la Administración Central (Albuquerque, 2002). El autor menciona entre estas funciones la fijación de una estrategia global de desarrollo, la

dotación de infraestructuras básicas, el establecimiento de marco jurídico e institucional, una visión integral de temas ambientales, ayuda financiera para Mipymes, entre otras.

La intervención conjunta de autoridades locales y centrales es necesaria, sin embargo es difícil determinar una relación óptima entre ellas, variando en función de los factores políticos, económicos y sociales, propios de cada espacio.

iii) Los organismos internacionales.

Estos organismos han comprendido más rápidamente el papel que las administraciones locales y regionales están desempeñando en el proceso de reestructuración del sistema productivo, debido quizá a que constituyen un observatorio más adecuado explicado por el carácter internacional de las transformaciones en curso. Concretamente, la OCDE y la UE han jugado un papel relevante en la definición y diseño de las políticas de desarrollo local en las economías avanzadas y han ejercido un influjo considerable en el cambio de orientación de las políticas territoriales y de empleo, sobre todo en la década de los 80 (ILPES, 1998: 81).

B) Organismos privados.

b.1) La empresa

El entorno empresarial es un componente fundamental del desarrollo económico local puesto que la atracción, la creación o retención de actividades empresariales de futuro es una de las mejores formas de lograr una economía local saludable. “La estrategia de desarrollo económico local sólo puede hacerse realidad si es protagonizada por los agentes encargados de las actividades productivas, es decir, los empresarios” (Alburquerque, 2002: 186). Además ha de tenerse en cuenta que es en el sector privado donde se encuentran la mayor parte de los capitales disponibles de modo que la comunidad local, a través de las autoridades municipales, debe intentar influir sobre la utilización de esos capitales para fortalecer la capacidad de crecimiento económico y de creación de empresa a nivel local (ILPES, 1998).

Especial énfasis debe ponerse sobre las Pymes y las microempresas para impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo. Debe existir un estudio concienciado de sus principales problemáticas e intentar dar solución mediante la creación de un entorno favorable a la creación, desarrollo y crecimiento de tal sector. Es necesario así, un estímulo para el surgimiento de capacidades innovadoras empresariales.

b.2) Otros actores privados

En el interior de las regiones conviven estructuras diferenciadas en lo económico, cultural y social, por ello es necesaria la búsqueda de participación y creciente colaboración de la colectividad, que expresen las carencias y necesidades reales de los territorios, fomentando con ello la motivación y el consenso local. En este sentido, son también actores significativos para el desarrollo local los sindicatos, el sistema financiero, las cámaras de comercio o las asociaciones de diverso tipo con una amplia base local. El papel de *los sindicatos* en el desarrollo local es creciente por su mayor grado de compromiso y por la influencia que pueden ejercer a la hora de fomentar u obstaculizar, si se les tiene en contra, toda la estrategia de desarrollo de una zona. Las *asociaciones con base local* juegan un papel de fomento del compromiso de la población en las actividades de revitalización de los territorios, incrementando y canalizando la participación de la población en la vida socioeconómica y cultural de los municipios. Por su parte, *las cámaras de comercio y las entidades financieras* a menudo han desempeñado un papel marginal en las estrategias institucionales de desarrollo local, pero su papel especialmente en el caso de las cajas y los bancos locales comienza a ser cada vez más importante en procesos de reestructuración de empresas en crisis, o como financiadores de proyectos innovadores vía préstamos y patrocinios (ILPES, 1998). En este punto, las microfinanzas están jugando un papel importante puesto que en los últimos años, a través de la incorporación y creciente participación de la banca y otras entidades financieras, han dejado de constituirse sólo en un recurso de superación de pobreza, de carácter exclusivo de ONGs, y han pasado a ser un instrumento potenciador de iniciativas microempresariales, involucrándose así directamente con el desarrollo local de los territorios en los que habitan dichos microempresarios³⁰.

C) Otras instituciones.

c.1) Las agencias de desarrollo local.

Han nacido como consecuencia del fracaso de los poderes públicos estatales en la lucha contra el desempleo, especialmente, después de la crisis de los años 70. “En términos generales, las agencias de desarrollo pueden ser definidas como el eje sobre el que pivotan las acciones de promoción de la economía de su zona, siendo capaces de catalizar y canalizar los intereses de la comunidad y de identificar las estrategias

³⁰ Este es el punto focal de análisis del Capítulo II.

innovadoras que precisa el sistema productivo del conjunto local” (ILPES, 1998: 86). Entre las funciones que la literatura detalla, se encuentran: diagnóstico e identificación de las fortalezas y debilidades de la zona; promoción de empleo y de nuevas actividades económicas; apoyo y asesoramiento a las nuevas iniciativas que surjan; estímulo de la participación y de la sensibilización de todos los actores en proyectos comunales; coordinación de políticas y recursos; formación para el empleo y marketing del entorno local (Alburquerque, 1998). En cuanto a la tipología de agencias del desarrollo, no existe un modelo estandarizado, cada una tiene sus propias características. Sólo la meta es común: impulsar el crecimiento económico de la región o la localidad en la que operan. Sin embargo, cohabitan dos concepciones diferenciadas: una orientada hacia el desarrollo global e integrado, y otra orientada al desarrollo económico centrado en la empresa y el empleo. En este aspecto destaca el agente del desarrollo local, individuo que actúa dentro de las agencias como promotor del desarrollo, catalizador, animador, informador, consejero y formador³¹.

Por tanto, se puede concluir que la función principal de estos actores es promover el diseño y gestionar la ejecución del programa de desarrollo local, detectando potencialidades endógenas, animando a la colectividad, informando y formando a la población, en general, y a los empresarios, en particular.

c.2) La universidad.

De manera creciente la universidad ha ido integrando las nuevas demandas de la sociedad y ha ido desarrollando un papel más activo en la prestación de servicios a la colectividad, a las empresas y al mercado laboral. Ello se ha concretado en iniciativas de intercambio con su entorno en el área de la docencia (formación pre y poslaboral) y en la investigación (transferencia tecnológica). Todo lo anterior hace que la universidad y los centros tecnológicos desempeñen un papel mucho más determinante en el desarrollo de sus respectivas áreas locales y regionales (ILPES, 1998).

Alburquerque (2002) señala que la universidad puede cumplir funciones tales como incentivar la capacidad creativa, incentivar la investigación aplicada, difundir las tecnologías, formación de recursos humanos más acordes a las necesidades reales del territorio, generar transferencia tecnológica, entre otras. Esta última función, indica el autor, puede ser decisiva en el caso de las Mipymes. La universidad, por tanto, es fuente

³¹ Para un mayor detalle de las características y funciones del agente del desarrollo local ver Alburquerque (2002: 184), ILPES (1998: 94-96), Vázquez Barquero (1993: 290-291), entre otros.

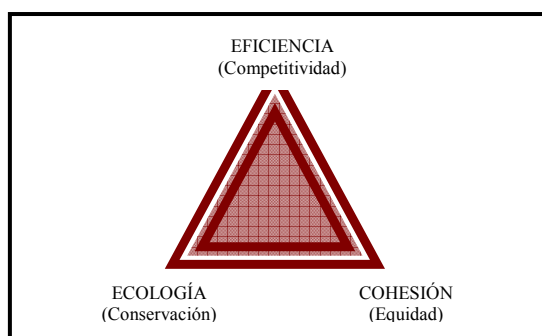
de crecimiento puesto que, por un lado, constituyen entidades económicas por sí mismas lo cual tiene efectos en el corto plazo en la economía regional, pero la formación de capital humano, la investigación y la transferencia tecnológica son esenciales en el largo plazo.

Como conclusión, es posible afirmar que lo importante es generar un encuentro entre la universidad y el entorno local. Concretamente, una interacción entre las empresas locales, el gobierno y la universidad podría resultar en la formación de clusters asociados con la economía del conocimiento, bajo un enfoque de modelo de “triple hélice” (Vázquez Barquero, 2006). La universidad debe ser capaz, por tanto, de comprender la complejidad de las fuerzas y la diversidad de los actores del desarrollo, de formular propuestas y de efectuar evaluaciones en interacción con el medio local.

2.7. La estrategia de desarrollo local

A nivel global, una estrategia de desarrollo local debe encontrar un equilibrio entre tres objetivos que, muchas veces, tienden a entrar en conflicto en los territorios. Estos son: *objetivo de eficiencia* a través del cual se pretende mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos públicos; *objetivo de equidad*, que busca fomentar la equidad en la distribución de la riqueza y del empleo; y finalmente *objetivo de ecología*, encaminado a satisfacer las necesidades presentes y futuras de la población con el uso adecuado de los recursos naturales y medioambientales (Vázquez Barquero, 1999) (Gráfico 1.5).

GRAFICO 1.5
OBJETIVOS GLOBALES DEL DESARROLLO LOCAL



Fte.: Elaboración propia a partir de Vázquez Barquero (1999)

Sobre la base de lo establecido por Madoery (2008), también es posible plantear que una *acción para el desarrollo de carácter local*³² debe caracterizarse por ser un enfoque integrador reconocedor de diferentes lógicas o dimensiones. *Una dimensión estructural* que busca competitividad territorial, cohesión social y conservación del sistema productivo territorial; *una dimensión institucional* que enfatiza la gobernación del proceso de desarrollo; y una *dimensión relacional* centrada en la confianza entre actores como fundamento de la interacción y el compromiso entre ellos.

Una vez enmarcada la estrategia en el contexto anterior, es necesario definirla en términos más específicos. Así, Vachon (2001) plantea que una estrategia de desarrollo local es una operación que consiste en la planificación y la coordinación de acciones que contribuirán a alcanzar los objetivos definidos por la colectividad a partir de sus recursos y necesidades. Ello implica definir finalidad, objetivos, acciones, medidas y medios para conseguirlo.

La estrategia de desarrollo local parte de una base en la cual la historia productiva de cada territorio y de sus recursos condicionan su proceso de crecimiento y cuyos objetivos comprenden la creación, el desarrollo de empresas y la formación de redes entre ellas; la difusión de las innovaciones y el conocimiento; la construcción del capital social fijo e infraestructuras; y la mejora en la organización y gestión del desarrollo en las ciudades, es decir, en las relaciones entre los actores económicos sociales y políticos (Vázquez Barquero, 2007a). Las políticas tendientes a la consecución de dichos elementos actúan como catalizadores de las fuerzas del desarrollo intentando potenciar la sinergia entre ellas, de tal forma de estimular un desarrollo sostenible en cada región. Boekema, 1998, en Vázquez Barquero (1993) y Vereda del Abril (1997) enfatizan la importancia de la complementariedad entre las políticas del tipo “de abajo-arriba” con las “de arriba-abajo” para conseguir una estrategia eficiente y se complementa dicha afirmación señalando que los objetivos de cualquier política de desarrollo deben derivarse de las estrategias establecidas en cada territorio. “Se requiere una concertación institucionalizada de los actores públicos y privados locales, compartiendo una estrategia de desarrollo común” (Albuquerque, 2007a: 74). Por tanto, el carácter innovador de esta política proviene del hecho de ser diseñada y ejecutada por las propias localidades destacando el carácter participativo de la sociedad civil organizada, de originarse de manera espontánea y de estar centrada en la generación de riqueza y

³² Planteándola también para escala supranacional, nacional y regional.

empleo a nivel local, sin ser asistencialista (Vázquez Barquero, 2005). En lo anterior radica, en palabras de Arocena (2001) una de las condiciones más importantes del proceso de desarrollo local, es decir, la capacidad de constitución de actores locales en interacción permanente con el sistema que le rodea.

Por su parte las acciones que permiten mejorar la respuesta del desarrollo de las localidades pueden dirigirse a mejorar el *Hardware* del sistema, referido a las infraestructuras de todo tipo que mejoran el funcionamiento y el atractivo de la comunidad local, la dotación y preparación del suelo para la localización industrial y los equipamientos sociales; el *Software* del sistema referido a las acciones de carácter inmaterial que inciden en los aspectos cualitativos del desarrollo; el *Orgware* del sistema referido a la organización de los agentes socioeconómicos en el sistema local; el *Finware* del sistema referido a la provisión de los servicios financieros que atiendan las necesidades de la innovación empresarial, de las asociaciones, de las redes y de las entidades gestoras; y el *Ecoware* que se refiere a la garantía de una calidad ambiental elevada en el ámbito local (Vázquez Barquero, 1993; 1999).

Por su parte, Albuquerque (2003) identifica 8 ámbitos de actuación de las iniciativas de desarrollo local, tomando en cuenta las bases de sustentación necesarias para impulsar dichas iniciativas³³. Tales actuaciones son: construcción de las bases de un sistema de información territorial; generación de redes de cooperación empresarial; ampliación y mejora de las infraestructuras y equipamientos básicos; generación de capacidades de asesoría técnica e I + D; formación de recursos humanos; mejora en la comercialización de productos locales; vinculación de entidades financieras y mejora del acceso al crédito; y valoración y conservación del patrimonio natural y cultural.

Para De Pablo Valenciano y Carretero (2003) existen ciertos ejes principales de actuación en la estrategia de desarrollo local, que engloban acciones específicas (ver Cuadro 1.4).

³³ Tales elementos bases son: movilización y participación de los actores locales; actitud proactiva del gobierno local; existencia de equipos de liderazgo local; cooperación público-privada; elaboración de una estrategia territorial de desarrollo; fomento de microempresas y Pymes y capacitación de recursos humanos; coordinación de programas e instrumentos de fomento; institucionalidad para el desarrollo económico local (Albuquerque, 2003, 2004).

CUADRO 1.4
PRINCIPALES EJES DE ACCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO LOCAL

EJE PRINCIPAL	ACCIONES ESPECÍFICAS
Promoción empresarial y creación de empresas (pymes)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Viveros de empresas y otras acciones de acompañamiento ✓ Centros de servicios empresariales ✓ Oficinas de comercio exterior, Ss. videoconferencias, centros de teletrabajo ✓ Asesoramiento a emprendedores ✓ Formación empresarial
Formación y empleo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Políticas activas de empleo ✓ Servicios de apoyo al autoempleo ✓ Escuela taller y casas de oficios ✓ Otras acciones de formación ocupacional y formación continua
Acceso a la sociedad de la información	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apoyo a la modernización tecnológica de las empresas ✓ Servicios Internet para las empresas ✓ Servicios Internet para los ciudadanos
Diversificación económica en zonas rurales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apoyo a la pluriactividad o la generación de rentas complementarias ✓ Apoyo a actividades de turismo rural ✓ Apoyo a producciones locales de calidad ✓ Apoyo a la comercialización de productos artesanales ✓ Recuperación del patrimonio ✓ Acciones de protección del medio ambiente

Fte.: Elaboración propia a partir de De Pablo Valenciano y Carretero (2003)

Pérez y Carrillo (2000) mencionan que no existen recetas únicas que respondan a todo caso, sin embargo existe un conjunto de programas básicos, tanto horizontales como verticales, que han de estar incluidos en toda estrategia de desarrollo local. Éstos se muestran en el Cuadro 1.5.

CUADRO 1.5
PROGRAMAS HORIZONTALES Y VERTICALES DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO LOCAL

PROGRAMAS HORIZONTALES	PROGRAMAS VERTICALES
Detección y evaluación de recursos endógenos y ventajas comparativas y competitivas del territorio	Agricultura
Incentivo de la cultura empresarial y de una actitud activa contra el paro en el tejido social	Industria
Apoyo administrativo	Medio ambiente
Creación de suelo industrial	Comercio exterior
Financiamiento	Turismo
Equipamiento tecnológico	Servicios avanzados
Formación de recursos humanos	Desarrollo tecnológico
Coordinación interadministrativa	Bienestar social
Coordinación social	Calidad de vida

Fte.: Elaboración propia a partir de Pérez y Carrillo (2000)

Por otra parte, los autores señalan que esta estrategia local contempla tres tipos de políticas económicas interrelacionadas: *económicas sectoriales*, que buscan la mejora de la eficiencia y productividad en los sectores productivos; *territoriales*, que facilitan la utilización y la forma de administrar y gestionar los recursos endógenos al fijar el marco de actuación espacial de los sectores productivos y del mercado laboral; y *medioambientales* que fijan el marco de actuación a las dos políticas anteriores conjugando la conservación, defensa y mejora de los recursos naturales, dando

importancia primordial a la calidad del entorno, lo cual se ha convertido en una ventaja competitiva para la localización y ubicación de las empresas.

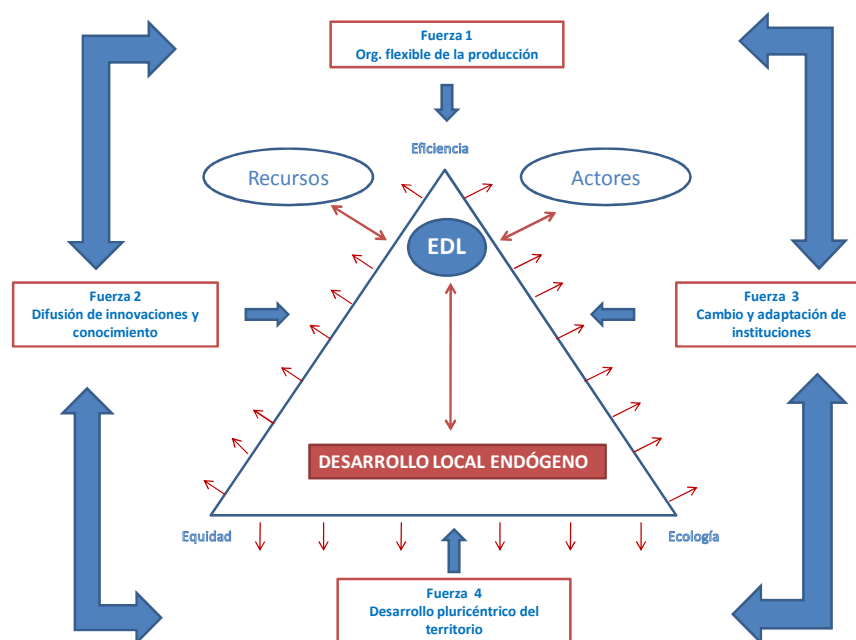
En definitiva: “el objetivo de la nueva estrategia de desarrollo local es por lo tanto, el desarrollo de territorios en un entorno competitivo, en el que los niveles de incertidumbre y turbulencia son elevados. Por ello, se potencia y se fomenta la difusión de las innovaciones, el aumento de la capacidad emprendedora, la mejora de la calidad del capital humano y la flexibilidad del sistema productivo, ya que parece la forma más adecuada para dar una respuesta eficaz a los desafíos actuales. [...] la política de desarrollo local tiene una gestión descentralizada, que se hace operativa a través de las organizaciones intermediarias, que prestan servicios reales y financieros a las empresas. No se trata de facilitar fondos a las empresas, sino de dotar a los sistemas productivos locales con los servicios que las empresas demandan para resolver problemas de competitividad” (Vázquez Barquero, 1999: 188).

Vázquez Barquero (2001b) desarrolla las principales fortalezas y limitaciones de la política de desarrollo económico local. Entre sus fortalezas menciona: la capacidad de fortalecimiento de los procesos de ajuste productivo; la mejora de la productividad y competitividad; la gestión del empleo y las innovaciones; el uso del potencial de desarrollo territorial; el impulso al control local del desarrollo; y la dinamización de los procesos de descentralización. Entre sus limitaciones algunas veces se presentan: la inexistencia de un marco legal adecuado; la autonomía reducida de la acción local; la insuficiencia de recursos humanos adecuados para la gestión local; la falta de masa crítica en las unidades territoriales; la coordinación ineficiente entre los actores; y el limitado avance de los procesos de descentralización que implican un ineficiente reparto del poder entre los niveles administrativos.

“Así, la implantación de la estrategia de desarrollo económico local en un territorio se enfrenta a las ventajas e inconvenientes señalados anteriormente, lo que implica que en cada caso concreto es necesario adaptarla a las condiciones propias de la región, comarca o ciudad de que se trate” (Vázquez Barquero, 2001b: 41).

Por tanto, el proceso a través del cual es posible generar desarrollo local está compuesto por diversos elementos que actúan de forma conjunta. Este proceso se esquematiza en el Gráfico 1.6.

GRAFICO 1.6
PROCESO GENERADOR DEL DESARROLLO LOCAL ENDÓGENO



Fte.: Elaboración propia.

El esquema anterior muestra los diversos componentes que participan en el proceso de desarrollo local. En primera instancia se destacan las cuatro fuerzas (mecanismos) del desarrollo endógeno, las cuales son la base del proceso, que a través de su actuación conjunta y simultánea generan una sinergia capaz de potenciar y acelerar la dinámica del desarrollo. De forma análoga, se muestran los recursos (físicos, humanos, económico-financieros, técnicos, socioculturales), y los actores (Administración Pública, organismos privados, otras instituciones) que participan en la planificación e implementación de una Estrategia de Desarrollo Local (EDL), estrategia que, en primera instancia, debe estar enmarcada en tres objetivos globales: eficiencia, equidad y ecología. A través de esa EDL, con acciones concretas enfocadas a la mejora del hardware, software, orgware, finware y ecoware, se intenta generar crecimiento y cambio estructural en los territorios, es decir, desarrollo local endógeno. Se destaca que la consecución de este tipo de desarrollo no es un proceso estático, por el contrario, es un proceso dinámico en constante retroalimentación, puesto que el logro de cualquier objetivo de la EDL generará cambios en el entorno territorial, y con ello cambios en las fuerzas que han potenciado el proceso, en los recursos y en sus actores, concluyendo en la formulación de una nueva EDL, con acciones diferentes, adicionales o complementarias a las anteriores, y acordes a la evolución que ha ido presentando la economía local.

3. LAS MICROEMPRESAS EN EL DESARROLLO LOCAL ENDÓGENO

3.1. Papel de las microempresas en el desarrollo local

El análisis previo del proceso de desarrollo local endógeno permite constatar que son numerosos los elementos que interactúan en un territorio, y a través de los cuales se intenta lograr los objetivos planteados en la estrategia de desarrollo local. Sin embargo, resulta necesario recordar que la búsqueda del desarrollo económico, es una búsqueda, ante todo, del aumento del bienestar de los individuos. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2003a) establece que el fin último del desarrollo es la mejora en la calidad de vida de las personas, y dicha mejora no sólo involucra aspectos económicos, a ello hay que agregar la mejora en las condiciones de salud y en la adquisición de capacidades y conocimientos (educación). Estos tres elementos, en conjunto con la cultura y la institucionalidad de cada país o territorio, son claves para el despegue y alcance de un desarrollo socioeconómico más alto. Madoery (2008) sostiene que ésta es una postura filosófica, ética, antes que económica, proveedora de un principio moral de entendimiento de la condición humana presentando una aproximación compleja al problema del desarrollo. Por su parte, Sen (2000) expresa que el desarrollo es más que el simple crecimiento e ingreso de una economía. Para él lo realmente importante son las capacidades de las personas y la forma en que pueden desarrollar dichas capacidades dados los recursos materiales, humanos y culturales del territorio. Por tanto, como sostiene Vázquez Barquero (2007a, 2007b), este enfoque del desarrollo sitúa a la persona en el centro de los procesos de transformación de la economía y la sociedad dejando de considerar como limitantes a la pobreza, o a la falta de recursos. Lo que realmente cuenta es la capacidad de los individuos: emprendedora, creativa, de ahorro e inversión. En este sentido, el autor concluye que “la capacidad creativa del ser humano es una condición necesaria para que un país o un territorio se desarrolle [...] la capacidad empresarial y organizativa es, por tanto, una forma de manifestación de la capacidad creadora de las personas que le permite producir algo nuevo y original en el entorno en el que vive” (Vázquez Barquero, 2007b: 47).

Se enfatiza en este punto porque muchas veces, el elemento más importante, es decir, la persona que trabaja, es olvidada o subvalorada a la hora de hablar de nuevas tecnologías y de nuevos sistemas de producción (Vereda del Abril, 1990).

La visión que enfatiza en las personas y sus potencialidades, muchas veces tiende a no valorar las capacidades y fuerzas promotoras del desarrollo de los territorios, limitando con ello la aparición de procesos de desarrollo económicos y sociales autosostenidos (Vázquez Barquero, 2007a, 2007b).

Es decir: “un proceso de desarrollo integral debe buscar un desarrollo endógeno de recursos no sólo económicos, sino abiertos a una gama más amplia de posibilidades de incrementar el bienestar social, junto a una orientación equitativa, sustentable y participativa” (García Docampo, 2007: 32). En la práctica, el desarrollo económico exige un enfoque integrador de todos los aspectos relativos al desarrollo socioeconómico, desarrollo humano, desarrollo sostenible y desarrollo institucional, es decir, “las políticas sociales no pueden, por tanto, ser contempladas de forma ajena a las políticas de desarrollo económico” (Alburquerque, 2007a: 81).

Por tanto, todo proceso de desarrollo debe estar basado, como ya se ha mencionado anteriormente, en tres pilares fundamentales: eficiencia (económico), equidad (social) y ecología (ambiental). Es en este sentido donde el enfoque de desarrollo local endógeno otorga una respuesta acorde a tales requerimientos puesto que “la filosofía del desarrollo local se basa en la consideración del binomio equidad-eficiencia como justificación fundamental, alejándose por lo tanto del simple productivismo. El principio de eficiencia es necesario para generar crecimiento, pero es el de equidad el que le permitirá, a largo plazo, reducir las diferencias territoriales” (Precedo y Míguez, 2007: 82), todo ello asentado en la sostenibilidad. Este nuevo enfoque considera que la mejora de la calidad de vida se enfoca desde una estrategia básica de promoción del desarrollo económico y empleo local, complementada con acciones centradas en grupos sociales con mayores dificultades de inserción social (Alburquerque, 2003).

La implementación de este desarrollo local integral, se lleva a cabo a través de una estrategia de desarrollo local, la cual especifica las acciones a implementar en cada territorio de acuerdo a sus propias características. Uno de los principales objetivos de dicha estrategia es la creación, el desarrollo de empresas y la formación de redes entre ellas (Vázquez Barquero, 2007a), puesto que al ser un enfoque alternativo al de las políticas asistenciales de superación de la pobreza, “busca generar un impacto en el empleo y en los ingresos mediante la mejora de la productividad y la competitividad de los diferentes sistemas productivos locales” (Alburquerque, 2007b: 95).

Es en este punto donde es necesario plantear cuál es la importancia de las microempresas en la consecución de este objetivo, y consecuentemente, *cuál es su papel dentro de la estrategia de desarrollo local endógeno, y dentro de la estrategia de desarrollo, en general*. ¿Es la microempresa un medio para la consecución de un desarrollo local eficiente, equitativo, y sustentable? En este sentido, es necesario plantear en qué parte del proceso de desarrollo local interviene esta unidad económica.

Al respecto, la microempresa constituye un actor del proceso de desarrollo local, perteneciente a la tipología de organismo privado, y engloba, principalmente, dos recursos para el desarrollo: económicos y humanos. El recurso económico implica su condición de actividad empresarial local; y el recurso humano abarca las capacidades y potencialidades de sus propietarios, es decir, la condición del recurso humano como empresario innovador. De forma adicional, esta unidad económica destaca dentro de uno de los principales mecanismos o fuerzas del desarrollo, es decir, de la organización flexible de la producción, fuerza enfocada a la consecución de redes eficientes de empresas, no sólo de gran tamaño, sino también entre las micro y pequeñas empresas.

La empresa innovadora es decisiva en la gestión y organización de la actividad productiva (Albuquerque, 2002).

Por tanto, su presencia dentro de este mecanismo potenciador del desarrollo; su papel como actor económico protagonista del desarrollo; y su manejo directo sobre dos de los cinco recursos para el desarrollo planteados anteriormente, hacen de la microempresa una unidad económica trascendental en el proceso de desarrollo local, y por ende, uno de los puntos focales de actuación de la estrategia de desarrollo local. Específicamente, su capacidad emprendedora, forma parte del software del desarrollo, y por ello, el fomento de las microempresas locales y la capacitación de los recursos humanos son elementos básicos que definen las iniciativas de desarrollo económico local (Albuquerque, 2007a).

El que la mayoría del tejido empresarial en los sistemas locales esté compuesto por microempresas y pequeñas empresas (Albuquerque, 2003) es un primer indicador de la importancia de este actor en los territorios. Adicional a ello, Vereda del Abril (1990) sostiene que las microempresas son importantes para el desarrollo porque generan puestos de trabajo, se constituyen en base a ahorros familiares, favorecen la rentabilidad de la producción, son fuentes de innovación de trabajos e investigación aplicada,

facilitan la diversidad económica antimonopolística, ofrecen rápida toma de decisiones y flexibilidad, forman nuevos empresarios, facilitan la descentralización económica, usan factores y recursos naturales a nivel territorial, aumentan la productividad y el ingreso nacional extendiéndolo a la mayoría de la sociedad y permiten la formación desde debajo de una sociedad más solidaria.

Concretamente, las microempresas:

- Son vehículos que ayudan a la consecución del *objetivo de eficiencia* puesto que realizan una contribución importante a la producción, al empleo y al ingreso nacional (BID, 2005). El generar unidades económicas innovadoras y eficientes, que sean generadoras de empleo ayuda a alcanzar mayor competitividad y eficiencia local.
- Son vehículos que ayudan a la consecución del *objetivo de equidad* porque muchas veces son la alternativa para que las familias de bajos recursos puedan escapar de la pobreza por medio de actividades productivas regidas por las fuerzas del mercado, además de promocionar el talento, la fortaleza y flexibilidad empresarial (BID, 2005). De forma adicional al ser las mujeres un potencial importante dentro del colectivo de microempresas (Albuquerque, 2007a), es una herramienta potencial para solucionar el problema de la diferencia de género.
- Son vehículos que podrían ayudar a la consecución del *objetivo de sostenibilidad* si las acciones encaminadas a su creación, desarrollo, y fortalecimiento fomentan actividades eficientes, conscientes, responsables y respetuosas con el medioambiente.

En este sentido, las políticas de desarrollo local deben generar el ambiente propicio para que dichas capacidades empresariales locales se desarrollen, cuando ya existan, o sean creadas, cuando constituyan un recurso potencial aun sin explotar, puesto que la base del desarrollo económico local incluye tanto los recursos reales, como los potenciales (Albuquerque, 2007a). Por ello, es importante observar a las microempresas dentro de un enfoque integral de desarrollo local, estudiando sus principales problemáticas y evaluando si las herramientas e instrumentos que son implementados para desarrollarlas son adecuados y eficientes. Cualquier instrumento de apoyo a estas unidades económicas, por tanto, ya no constituye simplemente un instrumento social para individuos pobres o de escasos recursos, sino que además, forma parte de acciones de fomento productivo, y por tanto generadoras de desarrollo local en un territorio.

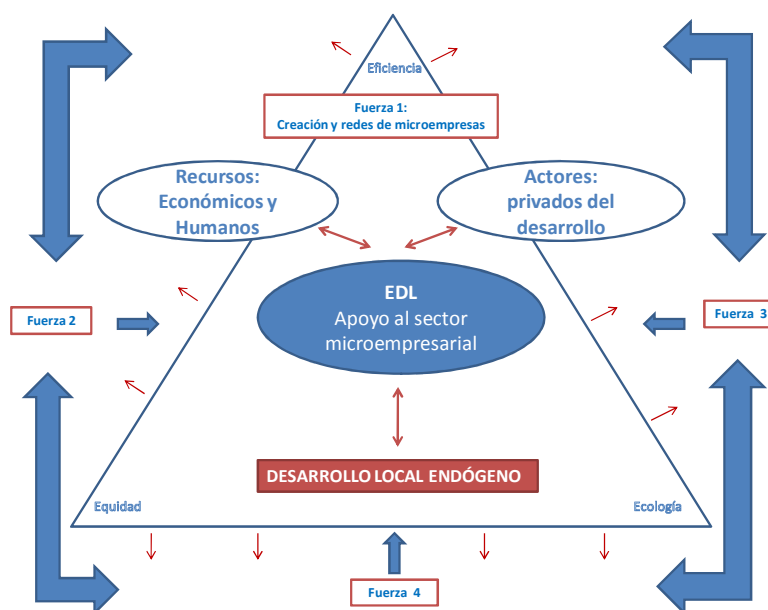
Es aquí donde se plantean retos, ya que de acuerdo a Albuquerque (2007a), si bien la gestión de instrumentos de desarrollo social, por parte de los entes descentralizados, se ha desarrollado de buena manera, mucho menos avanzado se está en el ámbito del fomento productivo.

El Gráfico 1.7 esquematiza el papel de las microempresas dentro del proceso de desarrollo local, como *actor* gestor de *recursos* (económicos y humanos), como *fuerza del desarrollo* y como *objeto* de acciones de la *estrategia de desarrollo local*.

Al igual que el Gráfico 1.6 que describe el proceso de desarrollo local en términos generales, esta gráfica muestra en qué etapas del proceso se destaca el papel de la microempresa. En primer lugar, se observa su intervención directa en una de las cuatro fuerzas del desarrollo, vía generación de redes de empresas, ya que como se planteó anteriormente, este espacio no sólo está reservado para las empresas de mayor tamaño. Las microempresas, numerosas en los circuitos locales forman parte también de esta fuerza potenciadora del desarrollo. En segundo lugar se observa que estas microunidades económicas son actores privados del territorio, que de forma directa constituyen un recurso económico y poseen recursos humanos que están llamados a ser protagonistas de los procesos locales.

Por tanto, una estrategia de desarrollo local orientada al fomento, desarrollo y fortalecimiento de estas unidades microempresariales debe considerar todas las facetas que ellas constituyen dentro del proceso de desarrollo local endógeno. Teniendo en cuenta esto, será posible orientar la estrategia a la consecución de un mayor desarrollo local dentro de un triángulo de eficiencia, equidad y ecología. Adicionalmente, al ser un proceso dinámico, el logro de mayores niveles de desarrollo generará cambios dentro del mismo proceso que influirán en las nuevas acciones que deban emprenderse, ya sea para complementar las anteriores o corregirlas.

GRAFICO 1.7
LAS MICROEMPRESAS DENTRO DEL PROCESO GENERADOR DE DESARROLLO LOCAL ENDÓGENO



Fte.: Elaboración propia.

3.2. Origen de las microempresas

Especificar cuál ha sido el origen de este tipo de unidades económicas es un punto importante a la hora de intentar entender su naturaleza. Al respecto existen diversos puntos de vista. Por un lado, Carpintero (1998) señala a la migración rural-urbana en América Latina como uno de los factores explicativos del origen del sector informal. García (2004) y Zevallos (2003) explican el surgimiento de microempresas producto de la acumulación en las ciudades de más del 75% de la población, en regiones eminentemente agrícolas y en el contexto de desempleo generalizado y ausencia de despegue económico, democrático e institucional, como consecuencia de las diferentes crisis por las cuales ha atravesado América Latina y otros países. Por su parte, De Asís (2003), señala que no existe una teoría única que explique el origen del sector informal: una primera teoría explica su aparición como consecuencia del excedente estructural de mano de obra producto de la modernización de los procesos productivos, del crecimiento urbano y la incapacidad del sector formal de captar población activa; desde otro punto de vista, se encuentra un enfoque diferente, perteneciente a Hernando de Soto³⁴, que explica el origen del sector informal como respuesta a la ineficiencia y distorsiones introducidas por el Estado, constituyéndose así como una alternativa de supervivencia; una tercera explicación menciona como origen las estrategias de

³⁴ Ver De Soto (1987).

reconversión del capital, siendo así el resultado de la subordinación del trabajo al capital para mantener un nivel de rentabilidad.

A pesar de no existir consenso en los factores que han originado su existencia, es posible constatar que la preocupación hacia la microempresa como actor local del desarrollo económico y social ha generado un creciente interés por parte de diversos organismos (ONGs, gobiernos, organismos internacionales). Las diversas crisis por las que han atravesado ciertos países, sobre todo en América Latina, han afectado de diversa forma a sus economías. Es aquí donde han cobrado importancia las empresas de menor tamaño, las cuales se han originado en muchos casos como una respuesta de supervivencia por parte de los individuos de un territorio, quienes han visto en tales iniciativas productivas una manera de enfrentar y superar sus problemas. Inicialmente se desarrollaron en el sector informal, pero han evolucionado de tal forma que, hoy en día conforman un abanico de entidades con características diferenciadas³⁵ (García, 2004).

En las economías latinoamericanas la microempresa tiende a superar el 80% del total de empresas, siendo de gran importancia también, el autoempleo (88%), es decir, aquellas microempresas formadas por una persona (Alburquerque, 1997; Zevallos, 2003). Esto ha resaltado, por un lado, la importancia de las microempresas como generadoras de empleo (aunque precario) y promotoras de avance en el entorno local, y por otra parte, su potencialidad de convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa, pudiendo ser agentes exitosos en las políticas de crecimiento económico y redistribución del ingreso (Zevallos, 2003). Por tanto, es trascendental aprovechar el potencial que estas unidades económicas ofrecen al desarrollo local, y en ello, juegan un papel central las instituciones públicas y privadas de los territorios. La importancia creciente que durante los años 90 han tenido las microempresas, y que en la actualidad siguen manteniendo, en las economías latinoamericanas en comparación a otras economías desarrolladas, se exponen en el Cuadro 1.6.

³⁵ “Aun cuando está extendida la creencia de que microempresa es sinónimo de informalidad, no siempre es así, de forma tal que ni toda microempresa es informal, ni toda empresa pequeña, mediana, e incluso grande, es formal” (De Asís, 2000: 20).

CUADRO 1.6
IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PYME POR PAÍS
(Cifras de los años 90)

País	Tamaño (n° de empleos)	Número de Establecimientos (%)	Distribución del empleo (%)
Argentina ^a	Micro	90,8	nd ^c
Bolivia	Micro (hasta 10)	99,6	nd
Chile	Micro (hasta 9)	82,8	43,3
Colombia	Micro (hasta 9)	91,9	nd
Costa Rica	Micro (entre 1-4)	84,4	47,8
El Salvador	Micro (hasta 4)	97,2	nd
Guatemala	Micro (hasta 10)	76,6	nd
México	Micro y Pyme manufacturera	98	49,0
Panamá ^b	Micro	81,1	nd
Canadá	Pyme (£ 100)	99,0	52,3
España	Pyme (£ 250)	99,8	63,7
Italia	Pyme (£ 200)	97,6	54,7
Japón	Pyme (£ 100)	99,1	79,2

^a El criterio es por ventas (hasta 0,5 millones de pesos argentinos)

^b El criterio es por ingresos (hasta 150.000 dólares)

^c No disponible

Fte.: Elaboración propia a partir de García (2004) y Zevallos(2003).

3.3. Concepto y características

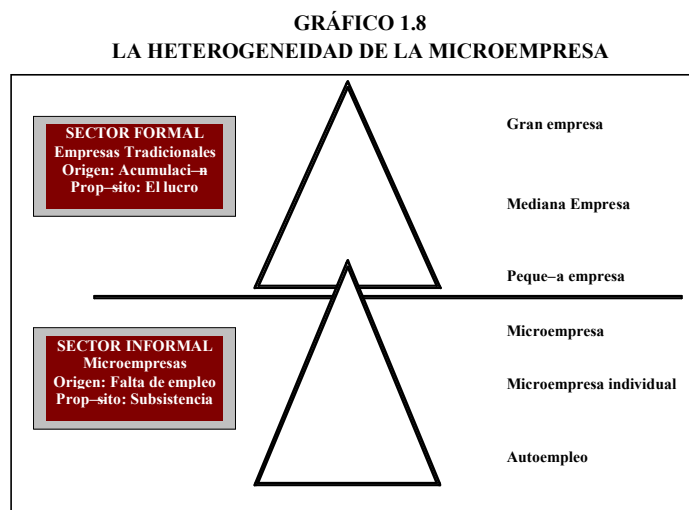
Para poder definir a la microempresa es necesario hacer referencia a su concepto y sus principales características. En términos generales, García (2004) considera microempresas a aquellas que desarrollan actividades empresariales que ofrecen algún valor añadido en el mercado y que generan ingresos netos, con independencia del volumen de capital o de trabajo utilizado y con independencia del nivel de tecnologías. Resulta muy difícil establecer una definición de microempresa debido a su naturaleza tan heterogénea y a la falta de datos fiables sobre ellas. Sin embargo, es claro que no todo el sector informal es microempresarial, ni todo el sector microempresarial es informal, a pesar de lo cual resulta claro que la mayoría de las microempresas se caracterizan por desarrollarse en un contexto de marginalidad social³⁶ (Carpintero, 1998; De Asís, 2003).

Específicamente De Asís (2003), resalta que producto de no haberse llegado a un acuerdo acerca de la definición de microempresa, es necesario enumerar sus principales características. Para el autor, las microempresas son “aquellas unidades económicas dedicadas a la producción, comercialización o prestación de servicios, que tienen un tamaño reducido tanto en lo que se refiere a capital, activos y volumen de ventas, y que utilizan de forma intensiva la mano de obra, generando empleo e ingresos para unos

³⁶ A efectos de la investigación resulta útil destacar que las microempresas de los países más desarrollados de América Latina, en general, tienen poco o nada que ver con el sector informal de la economía (Carpintero, 1998: 58).

trabajadores que no tienen otro medio de vida. En el caso de las microempresas del sector informal, a estas características hay que añadir la ilegalidad” (De Asís, 2003: 38).

García (2004) también destaca los estadios de la microempresa, a partir de la microempresa informal y la formal: en el sector informal ubica a la mayoría de las microempresas, sobre todo latinoamericanas, y las subdivide en microempresas autónomas (autoempleo), microempresas, y trabajadores que se incorporan a microempresas informales o empresas formales (sin cumplimiento de la legislación laboral); en el sector formal, por su parte, describe a las empresas que usan el capital de manera intensiva, poseen tecnología, visión de largo plazo, con técnicas de gestión y capacidad de generación de empleo. Este sector lo subdivide en grandes, medianas, pequeñas empresas, y algunas microempresas que han alcanzado o se han creado ya de una manera formal. El Gráfico 1.8 resume de forma esquemática la heterogeneidad de la microempresa, partiendo desde la base de la pirámide del sector informal con microempresas de un trabajador (autoempleo), y evolucionando hasta microempresas en la cúspide de la pirámide del sector informal, que son microempresas más desarrolladas y que, incluso en algunos casos, ya forman parte del sector formal.



Fte.: García (2004).

Carpintero (1998) explica en forma extensa al sector informal de la economía de los países latinoamericanos. Destaca dentro de tal sector diversas actividades, pero sin tomar en cuenta las actividades ilegales, dividiéndolas en dos grupos: el primero de ellos, de alta presencia en América Latina, está conformado por actividades individuales precarias cuya finalidad es generar ingresos y cuya razón fundamental de ser es la

supervivencia. El segundo grupo, está constituido por pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios de carácter también precario, pero que a diferencia de las anteriores, es posible distinguir en ellas elementos de capital, trabajo y tecnología. Sus principales características son la presencia de un espíritu empresarial, algún trabajador adicional al dueño, existencia de activos fijos, todo lo cual les hace estar más allá de la simple supervivencia. Este último grupo es el que el autor considera microempresas. Específicamente para el caso de las microempresas compuestas por una persona, la frontera entre los dos grupos es muy difusa, y dependiendo del país se considerarán o no microempresas.

En conclusión, se puede afirmar que a pesar de la existencia de una gran variedad de microempresas en las economías, éstas pueden clasificarse, en primer lugar, en actividades de subsistencia, y en segundo lugar, en actividades que usan ciertos métodos de producción sofisticados y que se encuentran directamente relacionadas con el sector formal de la economía (Mataix, 2000; BID, 1998, 2005). A pesar de dicha heterogeneidad, ellas presentan una serie de características comunes:

- Son dirigidas por sus propietarios
- Constan de 10 empleados o menos
- No existe separación entre finanzas del hogar y del negocio
- Alto porcentaje de mujeres como propietarias
- Bajo valor de los activos fijos
- Dependen de la mano de obra familiar
- Acceso limitado al sector financiero formal
- Escaso adiestramiento técnico y gerencial
- Acceso limitado a servicios de apoyo empresarial

El Cuadro 1.7 clasifica las principales características de las microempresas de acuerdo a tres elementos: capital y tecnología; trabajo; y áreas funcionales de producción, comercialización y administración.

CUADRO 1.7
CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS POR AREAS

Capital y tecnología	Trabajo	Producción, comercialización, administración
✓ Escasa dotación de capital	✓ Escasa distinción entre propietario y empleado	✓ Enfoque central en la producción
✓ Reducida dotación de activos	✓ Trabajadores no cualificados	✓ Proceso de producción discontinuo
✓ Tecnología rudimentaria	✓ Trabajadores con bajo nivel de escolaridad	✓ Infrautilización de la capacidad instalada
✓ Reducida dotación de capital de trabajo	✓ Uso intensivo de mano de obra	✓ Proceso productivo flexible y sencillo
✓ Escasa capacidad de contratación laboral	✓ Escasa división del trabajo	✓ Métodos sencillos de comercialización
	✓ Autoexplotación	✓ Uso de distribución directa
		✓ Escaso conocimiento de función de costos
		✓ Organización deficiente en contabilidad y finanzas
Actividades de pequeña escala y baja productividad		

Fte.: Elaboración propia a partir de De Asís (2000).

3.4. Tipología

Tomando en cuenta la heterogeneidad del sector y las diversas características entregadas, Carpintero (1998) clasifica a la microempresa en los siguientes grupos:

- Microempresas de supervivencia o de subsistencia.* Configuradas como alternativa a la falta de empleo en el sector formal, y se dedican a actividades comerciales muy simples.
- Microempresas consolidadas o de acumulación.* Pequeños negocios que han consolidado una participación en el mercado, con potencial de crecimiento.
- Microempresas dinámicas.* Pequeños negocios que pertenecen a una zona intermedia entre la micro y la pequeña empresa. Tienen potencial de transformación en pequeñas empresas del sector moderno. Este grupo es claramente minoritario. Su principal problemática es quedar al margen de los programas de apoyo debido a que son consideradas muy grandes para ellos, pero al mismo tiempo no cumplen con todas las garantías que solicita el sector formal.

La anterior clasificación propuesta por el autor confirma la expuesta por García (2004) a través de su pirámide de heterogeneidad, esquematizada en el Gráfico 1.8. En este sentido para el autor, en la base de la pirámide se encontrarían las microempresas de supervivencia, es decir, las menos desarrolladas (capital y tecnología escasa); en la mitad de la pirámide se encuentran las microempresas consolidadas o de acumulación; y en la cúspide estarían las más dinámicas, más evolucionadas caracterizadas por ser

generadoras de empleo, con mayor inversión de capital, tecnología y herramientas modernas y que pueden o ya han dado el paso a la formalidad³⁷.

Sin embargo, si se desea una tipología microempresarial más completa, es necesario tomar en cuenta todas las variables que pueden entrar en juego, para ello De Asís (2000), expone la clasificación resumida en el Cuadro 1.8:

CUADRO 1.8
TIPOLOGÍA MICROEMPRESARIAL

Variable	Tipología	Descripción
Capacidad de retención	Deficitarias	No consigue cubrir costes
	De subsistencia	Genera ingresos mínimos indispensables
	De acumulación	Capacidad de retención de excedentes
Propiedad	Personales	Capital es propiedad personal
	Familiares	Capital es propiedad de la familia
	Asociativas	Capital es propiedad de los socios
Relaciones de trabajo	Individuales	Un solo trabajador y propietario
	Familiares	Mano de obra familiar
	Extrafamiliares	Mano de obra extrafamiliar
	Asociativas	Mano de obra en base a lazos de amistad
Duración	Permanentes	Ofrecen bs. y ss. todo el año
	Temporales	Ofrecen bs. y ss. derivados de las costumbres
	Ocasionales	Ofrecen bs. y ss. eventuales
Modalidad de trabajo	Integrales	Cubren todas las fases del proceso productivo
	Especializadas	Especializadas en etapas
Ubicación	Urbanas	Zonas urbanas
	Periurbanas	Zonas periféricas urbanas
	Rurales	Zonas rurales
Actividad	Productivas	De artículos de consumo
		De artículos con especificaciones
		De artículos artesanales
		De artículos de difícil acceso para empresa formal
	Comercializadas	De productos elaborados por sector formal
		De productos elaborados por sector informal
		Vendedores ambulantes
		Vendedores con puesto fijo
		Vendedores de barrio
	De servicios	Prestación individual y colectiva
		Prestación en domicilio, a domicilio o ambulante
		Servicio de alimentación, transporte, entre otros
		De bajo nivel tecnológico
		De alto nivel tecnológico

Fte.: Elaboración propia a partir de De Asís (2000)

³⁷ Algunas pequeñas o medianas empresas, sobre todo latinoamericanas, son consideradas dentro de este último tramo “no tanto por su tamaño, sino porque están formadas por múltiples microempresarios” (García, 2004: 29).

3.5. Criterios de definición

El grado de heterogeneidad de la situación de las Mipymes hace que se apliquen diversos criterios para su definición, entre ellos: empleo, ventas, activos y otros. En varios países existe más de un criterio, y por tanto más de una definición. Además algunos países hacen diferencia en la definición, dependiendo de si la unidad económica es manufacturera, comercial o de servicios. Inclusive hay países en la que las definiciones varían según la institución que la establece, y por lo tanto, cada institución aplica la propia para formular sus políticas de fomento. Específicamente para América Latina los cuadros 1.9 y 1.10 resumen los criterios de clasificación de las empresas³⁸.

CUADRO 1.9
CRITERIOS PARA DEFINIR LAS MIPYMES EN AMÉRICA LATINA

PAIS	Empleo	Ventas	Activos	Otros
Argentina		x		
Bolivia	x	x	x	
Chile	x	x		
Colombia	x		x	
Costa Rica	x	x	x	x
El Salvador	x		x	
Guatemala	x			
México	x			
Panamá		x		
Venezuela	x	x		x

Fte.: Torres (2006).

CUADRO 1.10
DEFINICIONES DE EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA

PAIS	Criterio	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Argentina ^a	Ventas	Hasta 0,5	Hasta 3	Hasta 24	Más de 24
Bolivia	Empleo	Hasta 10	Hasta 19	Hasta 49	Más de 49
Chile ^b	Ventas	Hasta 2.400	Hasta 25.000	Hasta 100.000	Más de 100.000
Colombia	Empleo	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 200	Más de 200
Costa Rica	Empleo	Hasta 10	Hasta 30	Hasta 100	Más de 100
El Salvador	Empleo	Hasta 4	Hasta 49	Hasta 99	Más de 99
Guatemala	Empleo	Hasta 10	Hasta 25	Hasta 60	Más de 60
México	Empleo	Hasta 30	Hasta 100	Hasta 500	Más de 500
Panamá ^c	Ingresos	Hasta 150.000	Hasta un millón	Hasta 2,5 millones	Más de 2,5 millones
Venezuela	Empleo	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 100	Más de 100

^a En millones de pesos argentinos

^b En Unidades de Fomento. Equivalente a 24 dólares³⁹

^c En balboas o dólares (paridad uno a uno)

Fte.: Zevallos (2003) y Torres (2006).

³⁸ Zevallos (2003) recalca que la muestra a través de la que se obtienen los datos subestima el número real de unidades económicas de cada país, y por ende, de América Latina, sin embargo constituye un primer punto de referencia de la realidad de las empresas en la región.

³⁹ Nótese que al 04/01/2010 dicha información se modifica de la siguiente forma: 1 UF equivale a 28,8 euros, y a 41,27 dólares aproximadamente (según tipos de cambio respectivos) (Banco Central de Chile, 2010).

Por su parte, en la Unión Europea, la Comisión Europea ha adoptado una nueva definición del concepto de microempresa que entró en vigor en enero del 2005⁴⁰. Así, las empresas se consideran como microempresas si cuentan con menos de 10 empleados y su cifra de negocios es inferior a los 2 millones de euros. El Cuadro 1.11 muestra las categorías de empresas dentro de la Unión Europea.

CUADRO 1.11
DEFINICIONES DE EMPRESAS EN LA UNION EUROPEA

CATEGORÍAS	PERSONAL (Trabajadores, T)	CIFRA DE NEGOCIOS (Millones de euros)	BALANCE (Millones de euros)
Empresa Grande	Mayor o igual a 250	Mayor a 50	Mayor a 43
Empresa Media	Menor a 250	Menor o igual a 50	Menor o igual a 43
Pequeña Empresa	Menor a 50	Menor o igual a 10	Menor o igual a 10
Microempresa	Menor a 10	Menor o igual a 2	Menor o igual a 2

Fte.: en http://www.micro-credit.net/microfinance_unioneuropeenne_es.php

3.6. Principales problemas

Las microempresas tienen, además de los problemas de toda pequeña empresa, otros que le son propios producto ya sea de la informalidad que presentan muchas de ellas, o de sus capacidades endógenas, o de las condiciones del entorno e institucionales que les afectan en mayor grado que a las grandes empresas (Vereda del Abril, 2001). Dada su pequeña escala de funcionamiento, en general su nivel tecnológico es bajo, carecen de recursos lo cual no les permite llevar a cabo inversiones, y el acceso a los recursos financieros formales es muy difícil (Foschiatto y Stumpo, 2006).

Para Zevallos (2003) las principales áreas y la problemática asociada a las microempresas se resumen en el Cuadro 1.12.

CUADRO 1.12
PROBLEMÁTICA DE LAS MICROEMPRESAS POR AREAS

AREA	PROBLEMÁTICA
Finanzas	Escaso acceso al sistema financiero formal
Tecnología e información	Ausencia de tecnología adecuada y escasez de información sobre oferta, demanda, entre otros.
Comercialización	Asimetría entre pequeñas y grandes empresas
Estructura regulatoria y competencia	Prácticas asimétricas relativas a clientes y corrupción
Organización y cooperación	Poder de mercado de las grandes empresas genera asimetría, y ausencia de organización de microempresas
Recursos humanos	Servicios de capacitación inadecuados y falta de trabajadores cualificados

Fte.: Elaboración propia a partir de Zevallos (2003).

⁴⁰ Ver <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/n26026.htm> para más detalle.

Si se tiene en cuenta que los factores internos más conocidos que afectan al desarrollo de las empresas son el capital y tecnología, la gestión y capacidad de la fuerza de trabajo, y el marco normativo (Fernández, 2005), y son concretamente en estos aspectos donde las microempresas presentan sus principales falencias, se concluye que todo apoyo a este sector para desarrollarlo y dinamizarlo requiere de políticas que estén enfocadas a las áreas problemáticas antes detalladas. En este sentido, Carpintero (1998)⁴¹ justifica la intervención en estas unidades económicas en base a tres elementos: su importante participación en el mercado del trabajo; su participación en la formación del PIB⁴²; y su potencial capacidad de lucha contra la pobreza.

Sin embargo, es necesario resaltar que las políticas enfocadas a apoyar a estas unidades económicas, si se aplican bajo un enfoque de desarrollo local endógeno, deben hacer partícipes a los propios actores involucrados en el desarrollo, y no ser sólo políticas asistencialistas, que como ha sucedido en los últimos años, en muchos casos, sólo ha reproducido la situación de este estrato y no ha logrado mejorarla cualitativamente (Zevallos, 2003).

3.7. Principales políticas de apoyo

El sector público y el sector privado de cada país, así como diversas instituciones multilaterales (Banco Interamericano de Desarrollo, BID; Consultive Group to Assist the Poorest, CGAP; Corporación Andina de Fomento, CAF)⁴³ han desarrollado una preocupación creciente en torno a la microempresa y a sus principales problemas. La diversidad de respuestas ha sido la principal característica en cuanto a acciones (Zevallos, 2003).

De forma concreta, Carpintero (1998) menciona tres áreas de ayuda. La primera de ellas, la desregulación es justificada sobre la base del no castigo al desarrollo de actividades económicas informales. En segundo lugar, menciona políticas de fomento de la inserción de microempresas en el sector moderno de la economía, ya sea a través de regímenes de prioridad sectorial, reducción de restricciones legales, desarrollo de

⁴¹ Sobre la base de un documento elaborado por la OIT presentado en la conferencia anual del Foro Internacional de Financiamiento de la Pequeña Empresa (FOLADE, 1996).

⁴² “Se han realizado estimaciones basándose en datos recogidos por métodos de diverso tipo y en ellas los expertos estiman que el porcentaje de contribución del sector informal al Producto Nacional, varía desde el 10% hasta casi el 50% dependiendo del país” (Carpintero, 1998: 46).

⁴³ Carpintero (1998) desarrolla los tipos de políticas que han abordado cada una de estas instituciones. Para mayor detalle consultar además BID (2005); Helms (2006); y CAF (2005, 2006 y 2007).

infraestructura comercial, apoyo a actividades con potencial exportador. Finalmente, el autor menciona políticas de fomento de la competitividad a través de acceso a recursos productivos, programas que suelen incluir acciones relacionadas con el crédito, la capacitación, la asesoría y el apoyo a la comercialización.

Por su parte, De Asís (2000) desde una visión en la que no sólo se toma en cuenta la perspectiva económica de la microempresa, sino su dimensión humana, a través del microempresario, señala que los programas orientados a generar cambios en el individuo microemprendedor, y como consecuencia de esto en su negocio, deben incluir necesariamente capacitación, asesoría y crédito.

Por tanto, las acciones de apoyo podrían ser clasificadas dentro de dos categorías complementarias: acciones que engloban la norma jurídica, y acciones de fomento del sector microempresarial.

3.7.1. Principales elementos de los programas de apoyo a la microempresa

Los principales elementos de la política de apoyo al sector microempresarial son (De Asís, 2000; Carpintero, 1998):

- Crédito⁴⁴
- Capacitación
- Asesoría
- Apoyo a la comercialización

Cada institución decide cuál o cuáles elementos aplicar en sus programas de apoyo, dependiendo de sus posibilidades, objetivos y criterios de acción, y por tanto, el peso que cada uno de estos tiene en cada programa, difiere según sea el organismo que los aplique.

El primer elemento, el *crédito*, específicamente el acceso a él, es uno de los principales problemas que afrontan los microempresarios (De Asís, 2000; Foschiatto y Stumpo, 2006; García, 2004, Lacalle, 2008). Por tanto, como elemento de los programas de apoyo a las microempresas se busca poder favorecer la financiación de las actividades de sus pequeños negocios (pequeñas inversiones, mejoras de la vivienda, cubrir costes de obligaciones familiares o sociales, hacer frente a situaciones de emergencia)

⁴⁴ Al ser este el punto central de investigación de la presente tesis, se detalla con mayor profundidad en el Capítulo II)

(Carpintero, 1998). La tipología de créditos está estrechamente relacionada con el tipo de microempresa, así se tienen: créditos de subsistencia, común entre personas de escasos recursos y de mayor incidencia en términos de pobreza; y créditos de desarrollo, otorgados a microempresas más consolidadas, y por tanto, con posibles efectos en el logro de desarrollo económico de una zona determinada.

La *Capacitación* (teórica y práctica), segundo elemento de los programas, es considerada importante para la mejora técnica y gerencial de los microempresarios, y por tanto, importante para la mejora de la gestión del negocio (De asís, 2000). Para evaluar la necesidad de capacitación, es necesario observar los diversos segmentos potenciales. Carpintero (1998) los clasifica en: personas que desarrollan una actividad económica que no se considera microempresa por carecer de un mínimo de entidad; microempresarios propietarios de una microempresa de subsistencia; microempresarios propietarios de una microempresa de acumulación; empleados de una microempresa de acumulación. Respecto al objetivo de la capacitación menciona: capacitación gerencial; capacitación técnica; capacitación en desarrollo humano⁴⁵.

En términos de *asesoría*, su inclusión en los programas de apoyo microempresarial tiene como objetivo el incidir en los conocimientos, habilidades y actitudes del microempresario, complementando así el trabajo generado en la capacitación (De Asís, 2000). Esta puede ser individual o grupal, cada una de ellas con ventajas y desventajas a considerar, sin embargo, sea cual sea el tipo de asesoría, en general, su gran problema es el elevado coste que implica (Carpintero, 1998).

Finalmente, el *apoyo a la comercialización* es considerado el elemento más reciente dentro de los programas de apoyo a la microempresa. Ha ido cobrando importancia puesto que existe un segmento pequeño pero creciente de microempresas que empiezan a incursionar en el mercado externo (Zevallos, 2003). Es uno de los cuellos de botella más importantes que tiene el sector microempresarial y que, en general, se encuentra sin resolver en casi todos los países de América Latina (Carpintero, 1998). Lo importante, en este sentido, es aprender a dar salidas adecuadas a los productos, lo cual es difícil debido a la clara desventaja que tiene la microempresa en comparación a las empresas de mayor tamaño y a los competidores extranjeros.

⁴⁵ Para profundizar más en este punto consultar Carpintero (1998), De Asís (2000), Zevallos (2003) entre otros.

3.7.2. Principales pautas de acción

La implementación de políticas de apoyo al sector microempresarial, para su mayor eficacia, debe considerar ciertas pautas de acción de acuerdo a la tipología de políticas y a los elementos que lo constituyen. En primer lugar, se hace necesario recalcar que las políticas en sí deben dejar de ser sólo del tipo paternalistas, es decir, políticas asistenciales. Si se desea enfocar estas estrategias bajo un desarrollo local endógeno, la primera regla es hacer que los propios actores del desarrollo sean protagonistas de él. En este sentido, los propios microempresarios deben ser capaces de utilizar sus potencialidades y los recursos que se les ofrezcan, en pro de un mayor crecimiento para ellos. En segundo lugar, es necesario considerar que las políticas no son homogéneas para este sector, por el contrario, las microempresas constituyen un sector amplio y heterogéneo, y que por tanto, necesita de políticas diversificadas de acuerdo al tipo de microempresa a la que se esté tratando. Así, García (2004) explica que la definición de los programas debe ser con base al enfoque piramidal que él expone. En tal sentido el autor habla de segmentar al conjunto microempresarial, de tal forma que, las microempresas de menor desarrollo deben ser objeto de programas de capacitación técnica, nociones de gestión y crédito subvencionado. Por el contrario, las microempresas más cercanas a la formalización necesitarán principalmente crédito, capacitación en técnicas de innovación y apoyo a la comercialización.

Desde otra perspectiva, los programas para ser más eficientes deben intentar subsanar una serie de deficiencias, tales como: deficiencias en términos de información entre los programas públicos y privados, en el conocimiento de las verdaderas necesidades de los microempresarios, en las carencias de recursos económicos y humanos que participan en las políticas descentralizadoras, en la escasa difusión de los programas a nivel nacional y local, en la poca coordinación entre instituciones de fomento del sector público, privado, así como entre el gobierno nacional y los municipales, entre otros (Zevallos, 2003).

CONCLUSIÓN

El desarrollo local ostenta un protagonismo destacado tras los cambios acontecidos en los últimos años en la teoría económica del desarrollo y en su ejecución práctica. Estos cambios han favorecido la descentralización económica, interrelacionan ésta con el medioambiente, el territorio y las tecnologías, dan prioridad al aprovechamiento de los recursos endógenos y de las ventajas comparativas y competitivas de cada ámbito espacial, apuestan con decisión por los pequeños y medianos proyectos empresariales y potencian el papel de los entes locales en la promoción pública de lo económico (Alburquerque, 2002, 2003, De Asís, 2000, 2003; García, 2007; Pérez y Carrillo, 2000; Vázquez Barquero, 1999, 2001b, 2005, 2007b;).

El proceso a través del cual se genera desarrollo local se compone de diversos elementos: fuerzas potenciadoras, recursos de diversa índole y actores protagonistas del desarrollo. Todos ellos confluyen en una estrategia de desarrollo local que intenta buscar crecimiento y cambio estructural en un territorio.

Se trata de un concepto para el cual aun no existe una definición comúnmente aceptada, sin embargo, en la práctica siempre se ha caracterizado por ser un proceso reactivador de la economía y dinamizador de la sociedad local, que mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos endógenos existentes en una determinada zona, es capaz de estimular el crecimiento, crear empleo y mejorar la calidad de vida de la comunidad local, y en donde es de vital importancia la intervención de los actores económicos, sociales e institucionales del territorio, formando un sistema de relaciones productivas, comerciales, tecnológicas, culturales e institucionales, cuya densidad y carácter innovador favorezcan los procesos de crecimiento y cambio (Vázquez Barquero, 1999, 2005).

Lo que resalta de tal definición es la búsqueda de un desarrollo basado en las personas entendido en términos de mejora de la calidad de vida de los habitantes, concepto que engloba lo económico, lo social y lo ambiental (PNUD, 2003a; Vázquez Barquero, 2007a).

La elaboración de una estrategia territorial de desarrollo local, consensuada por los principales actores locales, tiene como principales objetivos estratégicos el mejor uso de los recursos endógenos y la diversificación de la base productiva local, mediante la incorporación de innovaciones basadas en la calidad y diferenciación de los productos y

procesos productivos, la incorporación de innovaciones de gestión y la introducción de las necesarias adaptaciones sociales e institucionales. De ello cabe destacar que una parte fundamental de esta estrategia es, por tanto, el fomento de las unidades económicas locales de menor tamaño y la capacitación de recursos humanos según los requerimientos de innovación del sistema productivo local.

Es precisamente en este punto donde cobra importancia uno de los actores locales: la microempresa. Ellas son cruciales en todo proceso de desarrollo local al constituirse como un recurso económico del territorio y ser dueñas de recursos humanos (microempresarios y trabajadores), pero carentes muchas veces de información, capacitación, innovación técnica y de gestión y, especialmente, de acceso a financiación para llevar a cabo su capacidad innovadora (productos o servicios financieros).

Debido a que la mayoría del tejido empresarial en los sistemas locales está compuesto por microempresas es importante en términos de desarrollo local asegurar el acceso a financiación a estas unidades productivas, sobre todo para las operaciones a medio y largo plazo, así como el asesoramiento financiero para la elaboración de los proyectos de inversión. En este sentido es importante el protagonismo activo de las entidades financieras locales o regionales, ya que dotar de una oferta de servicios financieros que apoyen el desarrollo y fortalecimiento de la producción, es fundamental en la construcción de entornos innovadores territoriales (Alburquerque, 2003, 2007a).

CAPÍTULO II
MICROFINANZAS PARA EL DESARROLLO
LOCAL
EL CASO DEL MICROCRÉDITO A LA
MICROEMPRESA

INTRODUCCIÓN

El éxito de los proyectos de desarrollo local exige la creación de fuentes de riqueza en la zona, por lo que resulta fundamental la aparición de nuevos negocios o el desarrollo de los que ya están establecidos, y para conseguir dicho objetivo resulta imprescindible contar con fuentes de financiación adecuadas (Vázquez Barquero, 1999; UNACC; 2001; Comisión Europea, 2003). El desarrollo de sistemas de financiación para las empresas locales debe permitir un flujo de recursos suficiente en cantidad y oportuno en el tiempo. Sin embargo, esta financiación en general ha estado destinada a satisfacer los requerimientos de capital de las empresas de mayor tamaño, siendo las microempresas el principal grupo excluido de la financiación tradicional debido al riesgo que en general se ha asociado a su atención. Los elevados costes de transacción y la falta de garantías son dos escollos importantes que han impedido el acceso de los pobres a los servicios crediticios (Banco Mundial, 2008).

Con el objetivo de poner en marcha mecanismos de financiación para la microempresa han ido surgiendo iniciativas originadas por diferentes tipos de organismos. Una de estas iniciativas corresponde a las microfinanzas, surgidas durante la década de los 70, con la idea de otorgar financiación a los individuos más pobres y vulnerables de un territorio (Martín, 2010), caracterizándose en la actualidad por la entrega de un conjunto de productos o servicios financieros, de entre los que destaca por su difusión, conocimiento y oferta generalizada, el microcrédito. Estos han surgido con un claro objetivo social, luchar contra la pobreza, sin embargo a lo largo de los años han ido evolucionando de tal forma que en la actualidad se reconocen también programas de microcrédito destinados no sólo a la atención de los más pobres, sino también destinados a financiar microemprendimientos no necesariamente asociados con extrema pobreza (García, 2004; Foschiatto y Stumpo, 2006). Desde este enfoque más amplio cabe preguntar: ¿Cuáles son las características de este nuevo instrumento de financiación? ¿Qué le diferencia del crédito tradicional? y ¿Cómo puede aportar al desarrollo local de un territorio en términos sociales y económicos? Es decir, ¿Podría considerarse al microcrédito, y de forma más general a las microfinanzas, como un instrumento de promoción del desarrollo local?

Es por ello que el presente capítulo tiene como objetivo presentar a las microfinanzas como un instrumento de financiación [o microfinanciación en el lenguaje de la Comisión Europea (2003)] del desarrollo local, que debe ser considerado dentro de los

programas y estrategias de desarrollo local como financiación para nuevos emprendimientos, y para el desarrollo y fortalecimiento de los ya existentes. Se le considera un componente adicional de las iniciativas de desarrollo local que debe ser visto de forma conjunta e integral con el resto de instrumentos de desarrollo de un territorio, y no de forma aislada e individual, dado el potencial social y económico que parece presentar. Por ello, estudiar qué características le hacen una herramienta potencial para el desarrollo de un territorio es de vital importancia, sobre todo en esta nueva era de globalización, donde fortalecer la endogeneización de los recursos es vital para una estrategia de desarrollo local integral.

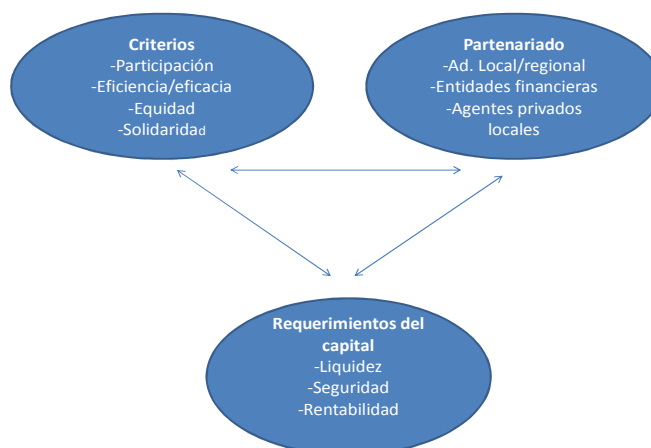
El capítulo comienza con el análisis de los componentes de un sistema de financiación local, los instrumentos tradicionales que lo han conformado y el papel de las microfinanzas, y específicamente del microcrédito, como instrumento dentro de este sistema. Posteriormente, se detallan las principales características, objetivos, instituciones oferentes y metodologías a través de las cuales el microcrédito llega a los microempresarios, continúa de una forma más amplia, con el estudio del potencial aporte que genera para el desarrollo local, y finaliza con el reconocimiento de las limitaciones y desafíos que enfrenta el sector microfinanciero.

1. FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO LOCAL

Dentro del enfoque de desarrollo local expuesto en el capítulo anterior, se ha concluido que la disponibilidad de recursos empresariales y organizativos es un factor estratégico para el cambio estructural de las economías, ya sea a través de la creación de empresas o del desarrollo de las ya existentes, sobre todo de aquellas de menor tamaño. Para ello se requiere disponer de los recursos de financiación necesarios para tal estrategia de fomento. Por tanto, la financiación de las iniciativas locales y empresariales, públicas o privadas, es un factor clave en toda estrategia de desarrollo local. Con ello se crean ventajas y condiciones competitivas en el territorio favoreciendo el nacimiento y la continuidad de proyectos que, de otra forma, nunca se realizarían, se ubicarían en otras localidades, o simplemente dejarían de existir (Bercovich, 2004).

¿Cómo funciona un sistema de financiación de los proyectos de desarrollo local? UNACC (2001) establece que un sistema ideal de financiación del desarrollo local, debe comprometer tres aspectos que interactúen de forma equilibrada entre sí dentro de un territorio (esquematisado en el Gráfico 2.1). En primer lugar, se destacan los criterios para el desarrollo: *participación* de todos los actores, *eficacia/eficiencia* vía endogeneización de los recursos, *equidad* a través de una mayor equilibrio distributivo de los recursos, y *solidaridad* vía política asistencial local con mayor disponibilidad de recursos por parte de la Administración local y regional. En segundo lugar, se hace hincapié en los actores locales implicados: *la Administración local/regional* cuya principal función es la gestión de garantías, *las entidades financieras* gestionando el riesgo, y *los agentes privados locales* gestionando la innovación. Finalmente, el tercer aspecto que complementa este sistema serían los requerimientos propios del capital financiero a nivel territorial, es decir, requerimientos de eficiencia idénticos al resto de capitales del mercado ya que sólo de esa forma se permitirá la comunicación de los recursos destinados al desarrollo con los mercados de capitales. Tales requerimientos son: *liquidez, seguridad y rentabilidad*.

GRÁFICO 2.1
SISTEMA IDEAL DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO LOCAL



Fte.: UNACC (2001)

1.1. Financiación a la creación y desarrollo de empresas

Como ya se ha expuesto, la financiación de iniciativas empresariales es un factor central en una estrategia de desarrollo local, pero tales necesidades de financiación son muy diversas dependiendo del tipo de empresas, de su actividad y del ciclo de vida en el que se encuentren.

En UNACC (2001) se detallan los instrumentos de financiación (tradicionales y de nueva generación) fundamentales para un flujo de capital ágil y eficaz entre empresas locales y los principales criterios sobre los que deben estar basados. Como instrumentos se mencionan: aval y garantía públicos, capitalización privada, financiación convencional, financiación a través de fórmulas cooperativistas, cuentas en participación, subsidios selectivos a la explotación y al capital, sociedades de capital riesgo, crédito interempresarial, fondo capital semilla, entre otros. Como criterios de base se establece que dichos instrumentos deben ser: eficientes, gestionados por una institución de carácter permanente y creíble, transparentes, realistas, flexibles y movilizables. En este sentido, una ingeniería mixta entre entidades financieras, actores del desarrollo local y Administración local es una condición imprescindible para generar una financiación eficiente del desarrollo local.

Por su parte, la Comisión Europea (2003) en una publicación sobre financiación para el desarrollo local, expone un enfoque a través del cual da a conocer una nueva generación de instrumentos financieros originados durante los últimos 25 años, más acordes con demandas sociales, medioambientales, culturales y educativas, que centran su atención

en las personas y en la naturaleza. Estos nuevos instrumentos han sido otorgados por organizaciones que ayudan a colectivos que la banca tradicional y el estado asistencial, han tendido a excluir. Dentro de ellas destacan entidades microfinancieras que ayudan a personas a crear sus propias empresas; fondos comunitarios y cooperativas de crédito de ayuda a la economía local; fondos de garantía común que ayudan a pequeñas empresas a acceder a los préstamos de los bancos tradicionales; banca ética de apoyo a negocios democráticos y participativos (cooperativas, empresas sin ánimo de lucro, empresas sociales y de servicios a la comunidad); eco-bancos que apoyan pequeños proyectos en el sector medioambiental emergente; y organizaciones de préstamo de lucha contra la exclusión social otorgando préstamos a mujeres, jóvenes, desempleados, entre otros, para que pongan en marcha una actividad económica propia.

El trabajo pone énfasis en la relación que estas organizaciones de microfinanciación tienen con la Estrategia Europea de Empleo. Específicamente señala que la microfinanciación ayuda a contribuir a tres de los cuatro pilares que plantea alcanzar dicha Estrategia: empleabilidad, creación de empresas e igualdad de oportunidades⁴⁶, y en este sentido la Comisión Europea reconoce la importancia de fomentar nuevos instrumentos financieros, sobre todo de cara al apoyo de las empresas más pequeñas. Estos instrumentos propios de microfinanciación local se muestran en el Cuadro 2.1.

CUADRO 2.1 INSTRUMENTOS DE MICROFINANCIACIÓN AL DESARROLLO LOCAL	
CATEGORÍA	INSTRUMENTO
Préstamos a la empresa	✓ Préstamo público y programa de subvenciones
	✓ Financiación pública y sistema de garantía
	✓ Banca tradicional
	✓ Intermediarios especialistas (pequeñas empresas de préstamo, microcrédito e inversiones en capital)
Financiación especializada	✓ Préstamos a la economía social
	✓ Financiación a la vivienda
	✓ Financiación a particulares
	✓ Sistemas de financiación complementarios
Servicios de financiación integrados para la economía local	✓ Cooperativas de crédito y préstamo
	✓ Bancos (o fondos) de desarrollo local
	✓ Fondos regionales de capital riesgo

Fte.: Comisión Europea (2003)

Dentro de este enfoque relativamente nuevo se incorpora a la microempresa, y concretamente a su financiación, como una herramienta potencial de desarrollo local bajo un contexto en el que se reconoce la dificultad que estas unidades productivas han

⁴⁶ El cuarto pilar corresponde a “adaptabilidad”.

tenido en torno al acceso a servicios financieros, y la necesidad de crear políticas e instrumentos de financiación a los cuales puedan acceder, ya que la banca formal ha tendido a excluirlas producto del mayor riesgo que ellas representan (García, 2004). Las necesidades financieras de la microempresa distan mucho de las que puede tener una mediana o gran empresa, y dependiendo de si se encuentra en una etapa de creación o de madurez, sus requerimientos también serán diferentes. Todo microempresario tiene necesidad de servicios financieros, y es este, concretamente, uno de los principales problemas que enfrenta. La carencia de estos recursos puede obstaculizar gravemente su creación o desarrollo, y con ello, el desarrollo local de un territorio, dada la capacidad que ellas tienen para generar empleo e ingresos (Zevallos, 2003).

En la actualidad se reconoce que existe una gama amplia de productos o servicios microfinancieros demandados por las microempresas, tales como crédito, ahorro, seguros, transferencias monetarias (Martín, 2010). Entre ellos, destaca desde hace años el crédito. De forma muy clara, ya Mataix (2000) exponía que dentro de todo programa de promoción de microempresas, y consecuentemente de desarrollo local, es necesario favorecer el acceso de ellas al crédito. Para ello identificaba diferentes caminos (ver Cuadro 2.2).

CUADRO 2.2
ESTRATEGIA DE MEJORA EN EL ACCESO DE MICROEMPRESAS AL CRÉDITO

Objetivos de mejora	Instrumentos de aplicación	Problemática
Crear fondo de préstamos	Programas de microcrédito	Creación de instituciones especializadas Uso de herramientas adecuadas: crédito escalonado, grupos solidarios
Incluir microempresarios entre clientes de bancos oficiales	Acuerdos con inst. bancarias locales para crear líneas de crédito para microempresas	Dificultad de negociación
Movilizar recursos financieros de la propia comunidad	Crédito rotatorio Crédito acumulativo	Oferta periódica a todo participante Opera como fondo de inversión

Fte.: Modificado de Mataix (2000)

De entre las alternativas planteadas por el autor, se observa la actuación de un instrumento novedoso, considerado potencialmente capaz de acceder a diferentes sectores y actividades, y de metodología flexible con facilidad para ofrecer apoyo incluso a los sectores más excluidos: el microcrédito. Este se ha constituido en uno de los principales instrumentos que forman parte de la cartera ofertada de programas microfinancieros (Rosenberg, 2010). Por tanto, teniendo en cuenta que en la actualidad hay un creciente consenso en reconocer a las microfinanzas como un potencial instrumento para promover el desarrollo local, la presente investigación centra su análisis en uno de sus componentes, el microcrédito, producto de su mayor difusión y

oferta a nivel mundial, analizando el aporte que principalmente éste genera al territorio, sin desconocer la complementariedad que tiene con el resto de servicios financieros.

Tal como ya reconocían algunos autores, las experiencias a nivel nacional y local han dado paso a la introducción del microcrédito en las estrategias que intentan dinamizar los tejidos productivos locales (Foschiatto y Stumpo, 2006). Específicamente, la inclusión de microcréditos en los planes de desarrollo local pueden aportar a una mayor inclusión de jóvenes y desempleados en el mercado laboral, a un mayor espíritu y cultura empresarial, al acceso igualitario a actividades empresariales entre hombres y mujeres, a una mayor integración social de los grupos marginados, al desarrollo de los mercados locales y su capital, y a crear sectores nuevos a través del fomento de actividades con potencial de desarrollo (Comisión Europea, 2003). Adicional a ello, los microcréditos surgen como una oportunidad de hacer la globalización más solidaria, a través del enlace entre el mundo financiero de los países o sectores más ricos de un país como proveedores de fondos, y concederlos a quienes luchan por reducir la pobreza y a los emprendedores de microempresas (Vereda del Abril, 2001).

1.2. Financiación de la microempresa: ¿crédito o microcrédito?

La Comisión Europea (2003) menciona como organismos que proporcionan financiación a las empresas al sector público, la banca tradicional y los intermediarios financieros especializados no bancarios, siendo la banca tradicional reconocida como la mayor proveedora de préstamos para la pequeña empresa, y el origen de los intermediarios especializados no bancarios como una forma de cubrir los vacíos dejados por ésta. En este sentido la Comisión aclara que cualquiera de estas modalidades es diferente de la del microcrédito, puesto que concede préstamos a pequeñas empresa de mayor cuantía y con metodologías más cercanas al sistema de la banca tradicional. Así, se considera necesario comprender inicialmente las características distintivas entre crédito otorgado a microempresas y microcrédito, y comprender la delgada línea que les separa.

1.2.1. Crédito convencional

Se ha mencionado ya antes que el crédito es uno de los principales elementos que forman parte de los programas de apoyo a las microempresas, dado que una de las

principales problemáticas de las empresas de menor tamaño es la de conseguir recursos financieros para llevar a cabo su actividad (Carpintero, 1998; De Asís, 2000; García, 2004; BID, 2005; Lacalle, 2008). A través de la concesión del crédito, se espera generar un círculo virtuoso según el cual el crédito permita realizar una inversión que genere mayores ingresos, y con ello mejore las condiciones de la microempresa y la calidad de vida de los microempresarios, potenciando nuevamente la mejora de los ingresos (Lapie, 2000).

La financiación a la que puede acceder la microempresa se clasifica en dos grupos: *financiación interna o autofinanciación*, que en general resulta insuficiente obligando a los microempresarios a recurrir a otro tipo de financiación denominada *financiación externa* con la cual poder cubrir las necesidades de su actividad económica cuando los recursos propios no son suficientes (Lacalle, 2008).

Por ello, al ser la financiación externa la problemática central para muchas microempresas, se presentan a continuación la tipología, fuentes y metodologías de financiación, en base a lo que expone Carpintero (1998). En cuanto a tipos de créditos, señala la conveniencia de distinguir entre dos: en primer lugar, el *crédito de subsistencia*, cuyo objetivo es mantener el funcionamiento del negocio, y en segundo lugar el *crédito de desarrollo* cuya finalidad es llevar a cabo alguna acción que permita el crecimiento del negocio. Las principales diferencias entre ambos créditos están en la cantidad, en los plazos, y principalmente, en el objetivo que se persigue con ellos. En el primer caso, no existen perspectivas claras del crecimiento del negocio, lo cual lleva a volúmenes pequeños de crédito. Por su parte el crédito para desarrollo tiende a ser mayor en términos de monto y plazos de pago. En cuanto a fuentes de financiación, los microempresarios pueden acudir en busca de crédito al sector financiero informal, al sector formal (la banca) y a las instituciones de microfinanciación.

- *Sector financiero informal*: dentro de este sector las principales fuentes de crédito son: los prestamistas (conocidos popularmente como usureros) y las asociaciones de crédito. Los primeros funcionan al margen de la legalidad, generalmente prestan dinero a muy corto plazo y cobran intereses muy altos. Los segundos son pequeños grupos de crédito en los que los miembros contribuyen con una pequeña cantidad que depositan regularmente. Los miembros se van turnando para recibir los préstamos que se van otorgando en función del capital disponible. Destacan acá las

denominadas ROSCAS (asociaciones de ahorro y crédito rotativo), originadas con la idea de movilizar ahorros domésticos⁴⁷.

- *La banca formal*: cuenta con razones sociales y económicas para su baja participación en la atención al sector microempresarial, tales como la resistencia por parte de los microempresarios de solicitar financiación a instituciones bancarias, el alto coste de la gestión bancaria, la falta de garantías por parte del sector microempresarial informal, la fragilidad de los pequeños negocios, entre otras (Carpintero, 1998; Lacalle, 2008). Sin embargo, en los últimos años se ha comenzado a observar una participación creciente por parte de estas instituciones, sobre todo en economías de mayor desarrollo.
- *Las instituciones de microfinanciación*: entidades que tienen en común el hecho de otorgar créditos a personas de escasos recursos en unas condiciones de acceso que resultan asequibles para ellos, es decir, son instituciones enfocadas principalmente a la atención de las microempresas que se encuentran en la base de la pirámide de desarrollo (Ver Gráfico 1.8). Es posible distinguir tres grandes grupos entre ellas, que presentan características muy diferentes en cuanto a objetivos, filosofía y gestión, entre otros: ONGs especializadas en microempresas, cooperativas de crédito e instituciones financieras especializadas⁴⁸.

Finalmente, el autor menciona como principales metodologías de concesión de crédito: los créditos individuales, los grupos solidarios y los bancos comunales⁴⁹.

- *Créditos individuales*⁵⁰: solicitado por una persona, la cual es única responsable de la devolución del capital y los intereses. La finalidad del crédito puede ser tanto para capital de trabajo como para la adquisición de ciertos activos fijos. Las cantidades solicitadas suelen ser mayores que en el caso de los grupos solidarios o los bancos comunales.
- *Grupos solidarios*: en este caso el préstamo es solicitado y tramitado por un grupo de personas que responden solidariamente del crédito y constituidos, normalmente, por miembros de una misma comunidad, con alto grado de conocimiento entre ellos. La metodología tiene tres finalidades fundamentales: atender a personas de escasos

⁴⁷ Su forma de operar se detalla en Lacalle (2008).

⁴⁸ Se profundiza en esta tipología de instituciones en el siguiente punto, al centrarse en el microcrédito como una de las fuentes de financiación de la microempresa.

⁴⁹ Un análisis más profundo de estas metodologías se presenta también en Lacalle (2008) y De Asís (2000).

⁵⁰ “Esta metodología es la que se sigue en muchos de los programas de crédito en América Latina” (Carpintero, 1998: 78)

recursos, generar autosuficiencia financiera de las instituciones que desarrollan los programas y capacidad de atención a un número grande de personas. Sus principales ventajas son el que facilita que la tasa de morosidad sea baja y el que abarata los costes de gestión de los créditos⁵¹.

- *Bancos comunales*: asociaciones de crédito y ahorro gestionadas por la propia comunidad y las razones por la que se crea son las de mejorar el acceso de sus miembros a los servicios financieros, formar un grupo de autoayuda en la comunidad y fomentar el ahorro entre sus miembros. Este tipo de programas ha ido evolucionando y se ha ido adaptando en busca de la mejor adecuación a las circunstancias de cada lugar.

Por otra parte, el procedimiento de entrega de crédito a la microempresa se rige por un documento denominado “reglamento de crédito” (De Asís, 2000). Los aspectos más relevantes regulados por dicho documento se exponen en el Cuadro 2.3.

CUADRO 2.3
ASPECTOS REGULADOS POR EL REGLAMENTO DE CRÉDITO

Aspecto	Descripción
Sujeto	Requisitos exigidos para ser beneficiario
Monto	Cantidad de dinero factible de prestar
Destino	Finalidad del crédito: operativos, de inversión, comercialización, de consumo, para vivienda
Garantías	Mecanismos establecidos para la concesión: aval, garantía solidaria, leasing, fondo de garantía
Coste	Financieros, de transacción y de oportunidad
Plazo	Tiempo de devolución considerando tipo de inversión
Forma de pago	Devoluciones a corto plazo, o a largo/mediano plazo según quién sea el sujeto del crédito
Morosidad	Atraso en los pagos y mecanismos para reducirlo: pago espaciado, sistemas de información, capacitación del microempresario

Fte.: Elaboración propia a partir de De Asís (2000)

Por tanto, se observa que el crédito a la microempresa es indispensable para que ésta lleve a cabo sus operaciones, y existen diversas fuentes de financiación a las cuales el microempresario puede acudir. Dependiendo de las características del sujeto que requiera del crédito y de la finalidad que dará a los recursos, existen diversas instituciones dispuestas a apoyar al microempresario, y diferentes metodologías. Sin embargo, independiente de donde proceda el crédito, este debe regirse con procedimientos claros y preestablecidos. Debe basarse en una disciplina rígida, que lo

⁵¹ “Esta metodología fue creada por el Grameen Bank de Bangladesh en la década de 1970, siendo trasladada no mucho después a América Latina” (Carpintero, 1998: 80).

diferencie de la caridad, puesto que la caridad termina destruyendo la iniciativa, la motivación y la creatividad de los pobres (Yunus, 2000).

1.2.2. Microcrédito

Como ya se ha planteado con anterioridad, el problema de las microempresas para acceder a financiación, sobre todo de aquellas microempresas de menor desarrollo (de subsistencia), muchas veces genera la pérdida de oportunidades para la puesta en marcha y crecimiento de actividades, y con ello la posibilidad de mejorar la calidad de vida del microempresario. La exclusión que los mercados de capital hacen de los países y sectores sociales más pobres es uno de los fallos identificables que caracterizan los mercados en los países en desarrollo (Alonso, 1999)⁵². Como consecuencia, ha surgido la necesidad de encontrar diferentes formas de concesión de créditos que permitan responder a los requerimientos de aquellos que se ven excluidos de los circuitos financieros tradicionales por no contar con las garantías exigidas por éstos. Es aquí donde han surgido los programas de microcréditos, en lugares de extrema pobreza, como una forma de ayudar a las personas más pobres, sin posesiones pero con iniciativa para luchar contra la miseria. Para ello requerían pequeñas cantidades de dinero que les permitiera mejorar su existencia y vivir de su autoempleo (Vereda del Abril, 2001). Específicamente desde los años setenta en adelante se han ido poniendo en práctica muchas de estas experiencias en Asia, África y América Latina. Con el objetivo de dar una respuesta más eficiente se han ido modificando y adaptando las metodologías de intervención para atender a los sectores de la población de bajos ingresos y a sus necesidades socioeconómicas (Foschiatto y Stumpo, 2006).

El origen del concepto de microcrédito suele vincularse con la aparición de los créditos que Muhammad Yunus entregaba a la población pobre de Bangladesh en 1976, constituyendo el inicio de lo que hoy se conoce como The Grameen Bank. Su experiencia se caracterizaba por entregar créditos muy pequeños en relación a sus montos y con una metodología especialmente diseñada para la atención de personas muy pobres. Tal experiencia fue compartida con el resto del mundo constituyendo así un importante aporte a la consideración de esta fórmula en los programas de desarrollo a los sectores más postergados de la sociedad y en la definición de diversas políticas

⁵² Para el autor el fallo se produce debido a la información imperfecta y asimétrica que caracterizan a los mercados de capitales, que operan a través de transacciones intertemporales. Esta penalización a países y sectores más pobres por fallos económicos justifica la pertinencia de la cooperación al desarrollo.

públicas a través del mundo. Más adelante, el desarrollo a nivel mundial de este sistema se complejizó, estructurándose bajo la denominación de microfinanzas, agrupando así a un conjunto de servicios financieros caracterizados por su baja escala de operación y la presencia de objetivos sociales (microcréditos, microdepósitos, microahorros, microseguros). Las instituciones dedicadas a este tipo de actividades son las instituciones microfinancieras las cuales han presentado un rápido crecimiento durante los últimos decenios (Lacalle, 2002). Específicamente, la popularidad del microcrédito se debe a sus características, que le han hecho atractivo para las organizaciones implicadas en la Cooperación Internacional para el Desarrollo (Mataix, 2000).

Por tanto, se puede concluir que “el principal objetivo de estos programas es la mejora de la situación social y económica de un estrato de la población que no posee una fuente constante de ingresos, o cuya actividad es demasiado reducida como para poder constituir una garantía suficiente, debido a lo cual se caracteriza por estar completa o parcialmente excluido de los circuitos bancarios tradicionales” (Foschiatto y Stumpo, 2006: 26). Se distinguen así dos elementos fundamentales en la función de los microcréditos: en primer lugar, superar situaciones de exclusión del sistema bancario con el objetivo de alcanzar la bancarización de los microempresarios; y en segundo lugar, apoyar a las unidades productivas generadoras de ingresos a romper el círculo de pobreza en el que se encuentran sumergidas (García, 2004).

Si bien es cierto que los microcréditos han surgido como instrumento de combate a la pobreza, posteriormente se han ido desarrollando de tal forma que han favorecido también a sectores de las Mipymes con gran dificultad de acceso a la financiación bancaria, es decir, estos programas han beneficiado a un gran número de individuos vulnerables y marginados, apuntando a las más básicas necesidades de forma rápida y con recursos limitados, y también han ayudado a pequeños empresarios (nuevos o ya existentes) excluidos del sistema financiero tradicional (Bercovich, 2004).

Jansson (2001) explica que producto del éxito de estos programas por parte de las organizaciones sin fines de lucro, se han producido dos fenómenos importantes: por un lado, al darse cuenta los bancos comerciales de las ganancias que podían obtener en el sector de microcrédito, comenzaron a considerar la forma de atender a este mercado, y por otra parte, entre las organizaciones de base sin fines de lucro y los bancos comerciales, surgió una generación de instituciones financieras profesionales especializadas en microcrédito. Las instituciones difieren en muchos sentidos, incluso

en su forma de constitución, estrategias, clientes, servicios y fuentes de financiación, pero todas participan prestando a los microempresarios los servicios de financiación que necesitan. Sin embargo, el microcrédito presenta características distintivas en comparación a la banca convencional: por un lado la estructura de propiedad de las instituciones especializadas en microcrédito es diferente de la de las instituciones financieras convencionales; en segundo lugar, los clientes de cada tipo de institución son diferentes, en el caso de las instituciones microcrediticias son empresarios de bajos ingresos con negocios rudimentarios y documentación formal limitada, considerándoseles prestatarios de alto riesgo; por otra parte, el crédito ofertado es diferente, ya que la cartera de préstamos de las instituciones de microcrédito está más concentrada geográficamente, fraccionada pero con rotación alta, lo cual incrementa el riesgo; por último, la metodología de préstamo del microcrédito difiere de los procedimientos de las instituciones financieras convencionales. En este sentido, la reputación y el flujo de caja son más importantes que las garantías y la documentación formal. El Cuadro 2.4 informa de las características distintivas entre crédito convencional y microcrédito.

CUADRO 2.4
CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DE LA MICROFINANCIACIÓN

	Crédito convencional	Microcrédito
Propiedad y forma de gerencia	Institución maximizadora de beneficios y accionistas individuales	Bancos y ONGs. En el segundo caso son principalmente organizaciones sin fines de lucro
Características del cliente	Diversos tipos de empresas formales y empleados asalariados. Clientes dispersos geográficamente	Empresarios de bajo ingreso con firmas familiares rudimentarias y limitada documentación formal. Localizados en áreas geográficas específicas
Características del producto	Montos grandes, largo plazo y tasas de interés bajas	Montos pequeños, corto plazo y tasas de interés altas
Metodología de préstamo	Colateral y documentación formal, pagos mensuales	Análisis de deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal o bisemanal.

Fte.: Jansson (2001)

Es claro, por tanto, que la definición de qué es microcrédito no es unánime y tiende a dificultarse porque los diferentes organismos, reconocen diferentes definiciones de microcrédito y microempresa. En términos generales, se han optado por uno de dos enfoques posibles: definir el préstamo, o definir el cliente (Jansson, 2001; Lacalle, 2008). El primer enfoque es simple, claro y fácil de aplicar, pero puede incluir préstamos que realmente no son para microempresas. El segundo criterio, por su parte,

define claramente el grupo objetivo, pero puede resultar difícil comprobar si los créditos clasificados como microcréditos realmente se otorgaron a microempresarios. En este sentido resulta clarificador presentar la clasificación de microcréditos⁵³ expuesta por García (2004) de acuerdo a diferentes criterios (ver Cuadro 2.5).

CUADRO 2.5
CLASIFICACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS

Variable	Opción primaria	Opción secundaria
Sujeto de préstamo	Individuales	Mujeres
		Jóvenes
		Discapacitados
		Mayores de 40 años
	Colectivos	Empresas mercantiles
		Sociedades cooperativas
		Asociaciones empresariales o sociales
		Fundaciones
Objeto de inversión	Para inmovilizado	Nuevas tecnologías
		Adecuación de locales
		Inmovilizado inmaterial
	Para circulante	Materias primas
		Productos para comercializar
		Para readecuación de deudas
		Conversión de deuda de corto a largo plazo
		Conversión deuda de usura en asequible
Plazo máximo de amortización	A corto plazo	Semanales
		Mensuales
		Trimestrales
		Semestrales
		Hasta un año
	A medio plazo	12-24 meses
	A largo plazo	Más de 24 meses
Estatus de la microempresa	De iniciación	Sin experiencia previa
	De fortalecimiento	Con alguna experiencia sin préstamo previo
	De consolidación	Con alguna experiencia con préstamo previo
	Para formalización	Consolidados con intención de formalizar
	Para formalizadas	Registradas

Fte.: García (2004) (modificado)

La Comisión Europea (2003), por su parte, establece una clasificación más reducida, de acuerdo a los sectores objetivos de las instituciones que otorgan microcréditos. Así propone en primer lugar *microcréditos para la puesta en marcha de empresas* que apoyan la creación de nuevas empresas y *microcréditos para empresas que ya están en marcha* apoyando a empresas ya operativas y generadoras de ingresos que aun están excluidas del sistema bancario tradicional.

Sin embargo, en lo que no hay discrepancias es en que existe una nueva forma de financiar los proyectos de los microempresarios, especialmente de aquellos microempresarios pertenecientes a la parte más baja de la pirámide expuesta en el

⁵³ El autor opta por denominarlos microprestamos sobre la base de determinados argumentos expuestos en su libro.

Gráfico 1.8, quienes a la hora de requerir recursos financieros para poder llevar a cabo sus proyectos y desarrollarlos, no eran atendidos por la banca tradicional debido a las particularidades ya expuestas. Es necesario destacar dentro de este punto, que los programas de microcrédito no sólo generan efectos dentro de la unidad económica microempresarial, sino que también pueden generar efectos en sus dueños, los microempresarios, específicamente en el desarrollo de sus capacidades, en la confianza en sí mismos y sus potencialidades, por lo cual el microcrédito no es una actividad simplemente bancaria, sino que tiene un elevado potencial como herramienta de desarrollo económico y social (Foschiatto y Stumpo, 2006).

Por tanto, el aspecto más relevante dentro de las microfinanzas es distinguir que éstas no son simples operaciones financieras, sino que son *“un potencial instrumento de desarrollo local”*.

2. MICROFINANZAS PARA EL DESARROLLO LOCAL: EL APOORTE DEL MICROREDITO

Para la Comisión Europea (2003) la microfinanciación local ofrece instrumentos al servicio del ciudadano que no es atendido por la banca tradicional. La importancia de tal microfinanciación local es el aporte que podría hacer a los objetivos políticos y sociales mediante la creación de empleo, reducción de exclusión social y regeneración de la economía local. Bajo la visión de la Comisión, estas organizaciones proporcionan entre otros elementos, el capital necesario para facilitar el comienzo y el mantenimiento de los micronegocios. En este enfoque se observa que la financiación de los microempresarios ya no corresponde sólo a una óptica social, en la que se lucha contra los niveles de pobreza de un territorio, sino que esta visión se complementa con una del tipo económica, en la que además se busca generar desarrollo y eficiencia de iniciativas microempresariales generadoras de ingreso y de empleo en las economías locales. De aquí deriva la importancia del estudio de las microfinanzas, y específicamente del microcrédito, como instrumento de financiación del desarrollo local. Comprender su naturaleza, funcionamiento y limitaciones podría entregar información importante en término de objetivos alcanzados y retos aun por salvar en pro del desarrollo local.

2.1. Definición, características y objetivos

¿Qué es microcrédito? Antes de abordar una definición, es necesario aclarar que producto de los diversos contextos socioeconómicos y culturales entre Latinoamérica, África, Asia, EEUU y Europa se distinguen diversas prácticas que complican la generalización del concepto (Lacalle, Rico, Márquez y Durán, 2006). En primer lugar es necesario distinguirlo del concepto de microfinanzas, el cual engloba una serie de instrumentos financieros (cuentas de ahorro, seguros, planes de pensiones, entre otros) de apoyo a sectores que quedan excluidos del ámbito financiero tradicional. El microcrédito es uno de estos instrumentos (Berezo, 2005; Lacalle, Rico, Márquez y Durán, 2006).

En cuanto a su definición, para Vereda del Abril (2001: 88) “es un instrumento mayoritario y eficaz capaz de financiar muchas de las tareas encaminadas a luchar contra la pobreza e iniciar el camino del desarrollo de los pueblos”. Por su parte, la Comisión Europea (2003: 70) lo define como el “instrumento de financiación más extendido para fomentar el desarrollo local”. En este sentido Clark y Kays (1995) afirman que es un préstamo muy pequeño ofrecido a la microempresa, y no a personas pobres. Es en este último concepto donde se liga el microcrédito a la microempresa, centrándose en el uso empresarial que se le da a éste. Sin embargo, lo que dejan en claro las definiciones anteriores son las condiciones de instrumento de financiación, instrumento de lucha contra la pobreza e instrumento de desarrollo local que abarca el concepto.

Por tanto, siguiendo lo expuesto en la Primera Cumbre Global de Microcrédito realizada en Washington D.C. en febrero de 1997, se entiende que los microcréditos son: “Programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”.

En dicha definición es posible destacar los principales aspectos de este instrumento. Según Lacalle (2008) dichas características son:

- a) La cuantía de los préstamos. Se trata de reducidas cantidades de dinero.
- b) El tiempo. Se conceden a muy corto plazo.
- c) Los períodos de devolución. El tiempo que transcurre entre una devolución y otra, y los montos a devolver son reducidos.

- d) Garantías. No se exigen avales ni garantías.
- e) Actividades favorecidas. Suelen ser microempresas o micronegocios.
- f) Inversión. Se invierte en actividades escogidas de antemano por los propietarios.

Berezo (2005) sugiere características adicionales, tales como el alto coste que tiene la concesión del microcrédito, la confianza como filosofía de base debido a la falta de garantías, la elevada participación y concentración de los programas en la mujer y las bajas tasas de morosidad por parte de la cartera atendida.

¿Cuál es el objetivo de los microcréditos? Para establecerlo es necesario observar el motivo por el cual nacieron. Lacalle (2008) establece que el nacimiento de este instrumento tuvo como objetivo reducir los niveles de pobreza de aquellas personas que no tenían posibilidades de acceder a servicios financieros. En este sentido, es importante resaltar que ellos han surgido como instrumento de lucha contra la pobreza, pero a medida que han ido evolucionando, se han ido desarrollando distintos esquemas, favoreciendo no sólo a estratos poblacionales de extrema pobreza, sino también a individuos con pronunciada dificultad para acceder a la financiación bancaria. En este sentido Bercovich (2004) señala que entre los objetivos principales del microcrédito está el de beneficiar a individuos y empresas relacionadas con procesos productivos, pero sin acceso a instituciones financieras tradicionales. Se observan así dos objetivos: el primero de ellos, es el alivio de la pobreza, y el segundo, el apoyo a pequeños empresarios que desean poner en marcha una actividad o mejorar la ya existente y se ven imposibilitados por su exclusión del sistema financiero. Es en este punto donde entran en juego las diferentes clasificaciones de microcréditos expuestas anteriormente. Según la clasificación que entrega García (2004) (ver Cuadro 2.5), el logro de uno u otro objetivo se verá más potenciado si el microcrédito entregado es individual o colectivo, de iniciación, fortalecimiento o consolidación, etc. O en las categorías de Carpintero (1998), si es un microcrédito de subsistencia o de desarrollo⁵⁴.

El Cuadro 2.6 resume las fortalezas y debilidades estimadas por la Comisión Europea (2003) en la consecución de los objetivos que persiguen los programas de microcrédito, y según sea el tipo de microcrédito utilizado.

⁵⁴ Carpintero (1998) habla de créditos a la microempresa, sin embargo, como ya se ha analizado, la línea diferenciadora entre crédito y microcrédito suele ser muy fina, y en términos generales, las clasificaciones de microcrédito coinciden con las de crédito convencional en este punto (el de ser entregado para mantenimiento de un micronegocio, o para el desarrollo del mismo).

CUADRO 2.6
FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LOS MICROCRÉDITOS SEGÚN TIPOLOGÍA

Tipología	Fortalezas	Debilidades
Microcrédito para puesta en marcha de empresas	- Reducción directa de tasa de desempleo	- Posibilidad de sobreendeudamiento por fracaso
	- Desarrollo del espíritu emprendedor	- Altos costes de formación y apoyo
Microcrédito para empresas en marcha	- Focalización en grupos más desfavorecidos	- Es necesaria formación inicial
	- Elevado efecto apalancamiento del dinero	- Menor impacto en creación de empleos
	- Potencial vivero o incubadora de empresas	- Se manejan presupuestos menores
	- Focalización en empresas locales más dinámicas	- Impacto menos directo en niveles de pobreza

Fte.: Elaboración propia a partir de Comisión Europea (2003)

2.2. Las instituciones oferentes

2.2.1. Origen y estrategias

La primera generación de proyectos de microfinanciación surgió durante los años setenta y correspondían a créditos subsidiados hacia los sectores pobres que no tenían acceso al sistema bancario. Estos proyectos iniciales no tuvieron éxito, lo cual originó un enfoque alternativo de microfinanciación nuevo en el que los prestatarios fueron vistos como individuos responsables en la devolución del dinero, siempre que estuviesen bajo una disciplina de pago, conduciendo al logro de tasas elevadas de reembolso, recuperación de costes, obtención de beneficios, y con ello, en algunos casos, en el registro de instituciones financieras formales (Terberger, 2003). Esta primera etapa del proceso consistió en la transición de las microfinanzas desde un enfoque asistencialista hacia los pobres, a otro enfoque basado en el desarrollo de mercados financieros. En este nuevo enfoque, según Lacalle (2008) las instituciones microfinancieras presentan las siguientes características: atención centrada en los pobres; atención y mejora de las necesidades financieras de los más desfavorecidos; mayor conocimiento de las necesidades, preferencias y limitaciones de sus clientes; evaluación del riesgo de acuerdo al conocimiento personal entre el prestamista y el prestatario; estructura administrativa poco compleja y burocratizada que permite el logro de costes del préstamo proporcionales al reducido tamaño de los créditos; autosuficiencia financiera; escala adecuada para alcanzar volúmenes mayores de prestatarios; reconocimiento de la importancia del ahorro para el prestatario y para la autosuficiencia de la institución. En definitiva, las claves del éxito son el conocimiento del mercado, la búsqueda permanente de la viabilidad financiera a largo plazo, de la escala óptima de la institución y el reconocimiento de la importancia de los ahorros, introduciéndolos junto al crédito, en los programas microfinancieros. Con este nuevo

enfoque y el éxito de diversas instituciones en la atención a este sector que por años fue excluido del sistema financiero, se demostró la viabilidad económica y financiera de los programas que entregaban microcréditos⁵⁵.

En el Cuadro 2.7 se entregan las principales características de cada enfoque:

CUADRO 2.7
CARACTERÍSTICAS DE LOS ENFOQUES MICROFINANCIEROS

Enfoque asistencialista	Enfoque financiero
- Adaptación de clientes al sistema financiero	- Adaptación del sistema financiero al cliente
- Fondos subsidiados	- Fondos autogenerados con uso de técnicas innovadoras
- Dependencia de donaciones	- Independencia de recursos
- Especialización en crédito	- Entrega de diversos servicios financieros
- Tipos de interés bajos o inexistentes	- Tipos de interés más elevados
- Elevados costes de transacción	- Costes del préstamo proporcionales a monto prestado
- Uso de técnicas de la banca tradicional	- Adaptación de técnicas de inst. financieras informales
- Morosidad y descapitalización	- Devolución exitosa de préstamos, logro de beneficios
- Inexistencia de autosuficiencia financiera	- Logro de autosuficiencia financiera

Fte.: Elaboración propia a partir de Terberger (2003) y Lacalle (2008).

El origen de las instituciones microfinancieras ha sido, en general, la informalidad. Han nacido para otorgar financiación a los pobres, informales y microempresas. En este proceso es donde han tenido que innovar continuamente en sus métodos de trabajo y funcionamiento (Vereda del Abril, 2001). Complementaria a esta evolución se encuentran la banca tradicional, la cual a pesar de seguir percibiendo riesgos en relación a los sectores pobres y microempresariales, en los últimos años ha comenzado a mostrar interés por este nuevo segmento de mercado, o por una parte de él, debido al éxito que han demostrado otras instituciones en la atención a sectores más desfavorecidos. Los métodos de atención por parte de la banca a este sector han sido dos: creación de unidades internas de atención y creación de unidades independientes y especializadas (filiales). Estos proyectos fueron una de las innovaciones con las que se experimentó en la década de los noventa (Terberger, 2003).

Por tanto, las estrategias para el logro de la microfinanciación se clasifican en dos, dependiendo de cuál ha sido el origen de la institución que proporcione el préstamo:

La primera estrategia, denominada *Up grading*, consiste en la transformación de las ONGs que se han especializado en la atención financiera, en entidades pseudofinancieras e incluso en entidades bancarias formales (García, 2004). La segunda

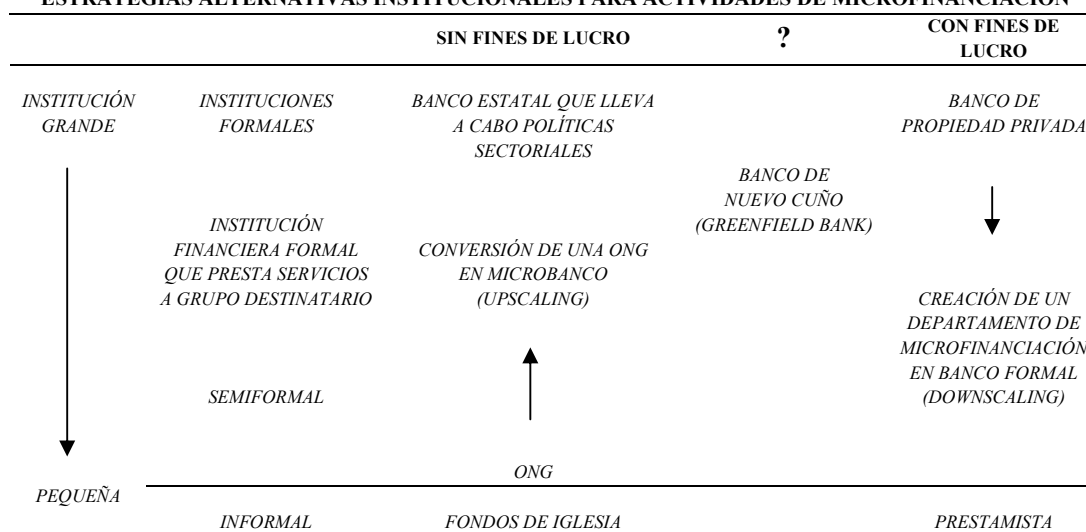
⁵⁵ Banco Grameen de Bangladesh, el Banco Rakyat de Indonesia y Acción Internacional en América Latina son ejemplos de experiencias exitosas (Lacalle, 2008).

estrategia, *Downscalling*, consiste en la creación de departamentos especializados en la atención microfinanciera por parte de las instituciones financieras formales.

Adicional a los dos enfoques anteriores, a fines de la década de los noventa se originó una nueva estrategia de microfinanciación adaptada por los donantes, consistente en la creación de *bancos de nuevo cuño (greenfield banks)* especializados en microfinanciación, con licencia bancaria operativa desde sus inicios (Terberger, 2003).

Es posible concluir que durante las tres últimas décadas han ido surgiendo numerosas iniciativas con el fin de poner en marcha mecanismos de microfinanciación. Tal evolución genera hoy en día la coexistencia de diferentes alternativas institucionales para crear entidades de microfinanciación: la conversión de ONGs, la creación de departamentos especializados dentro de bancos existentes, y la creación de bancos de nuevo cuño. Sin embargo, parece ser que aun existen carencias importantes en la atención crediticia de los individuos más pobres y vulnerables (García, 2004). Al respecto, Hulme y Mosley (1996), sostienen que las instituciones sin fines de lucro (incluidas las del sector público y las Organizaciones No Gubernamentales) tendrían ventajas frente a las instituciones con fines de lucro en la atención a los pobres. Es precisamente este argumento el que otorga la clave para comprender la diferencia fundamental entre los enfoques alternativos, es decir, la importancia y la diferencia entre las instituciones microfinancieras no radica en su tamaño, sino en su estructura de propiedad y de gestión de la institución desde la cual se ha originado, por ejemplo, para que exista una estrategia de downscalling la institución pertinente debe ser un banco con fines de lucro del sector privado. Si se trata de un banco estatal, sus características serán similares a las de una ONG, a pesar de su formalidad y gran tamaño. Por tanto, la creación de un banco de nuevo cuño no sería en realidad una alternativa adicional, ya que sus características podrían corresponder a las de instituciones con o sin fines de lucro, según sea su estructura de propiedad y gestión (Terberger, 2003) (Ver Cuadro 2.8).

CUADRO 2.8
ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS INSTITUCIONALES PARA ACTIVIDADES DE MICROFINANCIACIÓN



Fte.: Terberger (2003).

Parece ser que la microfinanciación puede organizar servicios financieros para los pobres y conseguir al mismo tiempo cubrir costes permitiendo la supervivencia y la rentabilidad de las instituciones que trabajan en este campo, sin necesidad de apoyo financiero externo (Terberger, 2003). Sin embargo, a pesar de la incorporación con éxito de la banca a este sector, aun continúa existiendo distanciamiento entre su tecnología financiera y los servicios de microfinanzas que necesita el sector más vulnerable de la población (Vereda del Abril, 2001; Peck Christen y millar, 2007).

2.2.2. Tipología

En el campo de las microfinanzas existe una amplia gama de instituciones oferentes de tales servicios. En términos generales, corresponden a aquellas instituciones formales que proporcionan servicios financieros a personas de bajos ingresos y a microempresas (Vereda del Abril, 2001). Estas van desde ONGs que poseen fines sociales, hasta instituciones con fines de lucro. Pasando de niveles de menor a mayor agregación se tienen las siguientes clasificaciones:

- Taborga y Lucano (1998) presentan cuatro grupos: ONGs generalistas, ONGs crediticias, instituciones financieras convencionales, e instituciones financieras especializadas.
- Von Stauffenberg y Pérez (2006) las agrupan en tres: ONGs; entidades microfinancieras reguladas y bancos comerciales.

- Lacalle (2008) siguiendo la categorización de The Microfinance Information Exchange (MIX, 2006), trabaja con dos grandes grupos: ONGs e instituciones financieras, desarticulando esta última en subgrupos de acuerdo a las características propias de funcionamiento y actuación.

Es posible observar que la clasificación es similar en todos los casos, diferenciándose principalmente en el nivel de desagregación de las instituciones respectivas. El Cuadro 2.9 expone los diferentes grupos de instituciones microfinancieras oferentes de microcrédito.

CUADRO 2.9
INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS OFERENTES DE MICROCRÉDITO

Institución	Clasificación
Organizaciones no gubernamentales (ONG)	- ONG - Otras organizaciones sin fines de lucro
Instituciones financieras	- Instituciones financieras especializadas en microcréditos i. Instituciones procedentes de una ONG ii. Cooperativas de crédito iii. Instituciones financieras filiales de un banco comercial - Bancos comerciales

Fte.: Elaboración propia a partir de MIX (2006) y Lacalle (2008).

a) Organizaciones no gubernamentales (ONG)

Entidades sin ánimo de lucro que se centran en la atención de la población de bajos ingresos. Representan el grupo más numeroso de IMF en América Latina (Von Stauffenberg y Pérez, 2006). Su principal finalidad es la compensación social y la promoción económica y se clasifican, en general, según la motivación del sector atendido (religiosas, político-sindicales, vinculadas a instituciones internacionales) (Lacalle, 2008). Desde el punto de vista financiero es posible observar la participación de ONGs especializadas en ofrecer servicios financieros, especialmente crédito y otras que mantienen la cartera de servicios financieros y no financieros. Las primeras denominadas ONGs crediticias se dedican al financiamiento de la microempresa y eventualmente realizan labores de capacitación y asesoría técnica como estrategias de educación del microempresario (Taborga y Lucano, 1998). Las segundas, llamadas ONGs generalistas, tienen una amplia gama de servicios de desarrollo empresarial y apoyo social, además del crédito.

b) Instituciones financieras:

b.1. Instituciones financieras especializadas en microcréditos

i. Instituciones que proceden de una ONG: Instituciones que sin ser bancos comerciales están supervisadas por autoridades bancarias. Corresponden a la categoría de instituciones reguladas o graduadas y se concentran en servicios microfinancieros (Von Stauffenberg y Pérez, 2006). Su origen se explica en la búsqueda de algunas ONGs de mayor autosuficiencia, llegando a transformarse en instituciones financieras formales, cuyo objetivo continúa siendo fomentar el acceso a servicios financieros de los más pobres, pero combinándolo con un objetivo de sostenibilidad financiera. Por ende, es el gran reto que deben enfrentar: la dualidad de propósitos (Lacalle, 2008).

ii. Cooperativas de ahorro y crédito (Credit Unions)⁵⁶: Han surgido en la década de los 50 en los países en desarrollo como movilización de los sectores más desfavorecidos de las economías para lograr acceso a servicios financieros (Carpintero, 1998; Lacalle, 2008). Por tanto, su objetivo es netamente social: atención de un grupo de individuos (socios) a través de depósitos de ahorro y crédito a corto plazo, siendo las responsabilidades de cada uno proporcionales al valor de sus aportaciones (Lacalle, 2008).

iii. Instituciones financieras filiales de un banco comercial⁵⁷: Instituciones que actualmente están teniendo mayor participación en la oferta de microcréditos, sobre todo en países de mayor desarrollo. Poseen estructura administrativa, políticas de préstamos, políticas de personal y sistemas de información independientes, pero enmarcados dentro de los objetivos plasmados por la casa matriz (Lacalle, 2008).

b.2. Bancos comerciales

Estas entidades penetran con fuerza en el mercado de las microempresas sin abandonar sus tradicionales nichos de mercado, siendo relativamente nuevo su interés por este segmento (Taborga y Lucano, 1998)⁵⁸. Sus dos estrategias son la creación de unidades internas especializadas en servicios de microfinanciación y la creación de nuevas entidades microfinancieras especializadas (filiales) (Von Stauffenberg y Pérez, 2006).

⁵⁶ Corresponden a la categoría de Instituciones financieras convencionales entregada por Taborga y Lucano (1998).

⁵⁷ Taborga y Lucano (1998) las ubican dentro del grupo de Instituciones financieras convencionales y Von Stauffenberg y Pérez (2006) dentro de la categoría de Bancos comerciales.

⁵⁸ Para los autores los bancos corresponden a la categoría de Instituciones financieras convencionales. Por su parte Von Stauffenberg y Pérez (2006) directamente hablan de bancos comerciales.

La última estrategia ya fue analizada en el punto anterior, por tanto, ésta categoría sólo considera la primera. En este sentido, cabe señalar que estas entidades financieras formales tienen ánimo de lucro, pero pueden operar en el ámbito de los microcréditos sin estar especializadas en ellos, puesto que han visto un nuevo segmento de mercado sin atender, con potencial de rentabilidad.

El Cuadro 2.10 resume las principales características de las instituciones microfinancieras: objetivo, clientes en los que centran su atención, principales ventajas y limitaciones de cada categoría.

CUADRO 2.10
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS						
Institución	Objetivo principal	Cliente principal	Ventajas	Limitaciones		
ONG	Social	Microempresa de subsistencia	- Presencia a nivel mundial	- Baja capacidad administrativa para ampliar cobertura de mercado		
			- Amplia experiencia	- Oferta de programas principalmente asistenciales		
			- Cercanía a las comunidades	- Carencia de estructura de propiedad definida		
			- Mayor conocimiento de las necesidades	- No tienen acceso a captación de ahorros		
INSTITUCION FINANCIERA	Especializada en microcrédito	Procedente de ONG	Social y económico financiero	Microempresa de subsistencia	- Seguimiento más estrecho	- Mayores exigencias en comparación a su identidad como ONG
					- Focalización en sectores más pobres	- Mayores regulaciones y normativas financieras
					- Menor control financiero	
	Cooperativas de ahorro y crédito	Social y económico financiero	Socios microempresarios	- Gran potencial de crecimiento	- Pequeño tamaño que lleva a un racionamiento del crédito	
				- Acceso a ahorros y mercados financieros, producto de su regulación oficial	- Tradicionales y conservadoras en búsqueda de financiación	
				- Sustentables vía capital autogenerado		
	Filial de banco	Económico financiero	Microempresas más dinámicas	- Movilización de recursos dentro de la comunidad		
- Cercanía a la comunidad						
Banco Comercial	Económico financiero	Diversos segmentos (microempresa es minoritaria)	- Mayor conocimiento de necesidades comunitarias			
			- Estrecho vínculo entre socios y cooperativa			
			- Mayor responsabilidad y menor riesgo			
Banco Comercial	Económico financiero	Diversos segmentos (microempresa es minoritaria)	- Cooperativismo entre ellas			
			- Especialización			
			- Independencia			
Banco Comercial	Económico financiero	Diversos segmentos (microempresa es minoritaria)	- Ambiente más adecuado a oferta de servicios microfinancieros	- Menor focalización en sectores más pobres		
			- Independencia de donativos	- Metodología poco adaptada a servicios microfinancieros		
			- Oferta amplia de servicios financieros	- Reducido compromiso con microfinanzas		
Banco Comercial	Económico financiero	Diversos segmentos (microempresa es minoritaria)	- Controles internos apropiados	- Personal poco cualificado en microfinanzas		
			- Controles administrativos apropiados	- Imagen poco vinculada a objetivos microfinancieros		
			- Personal cualificado	- Escaza cercanía a población objetivo de las microfinanzas		
Banco Comercial	Económico financiero	Diversos segmentos (microempresa es minoritaria)	- Amplia experiencia en autosuficiencia financiera	- Elevado nivel de supervisión y regulación		
			- Cartera diversificada que disminuye riesgos			
			- Mayor cercanía al territorio a través de sucursales			

Fte.: Elaboración propia a partir de Taborga y Lucano (1998); Carpintero (1998); Gulli (1999) y Lacalle (2008)

Como una forma de concluir este punto, se establecen las características esenciales de las instituciones que ofrecen microcréditos, según lo expuesto por Labie (2000). El autor describe el funcionamiento de las tres instituciones más representativas en la entrega de microcréditos de tal manera de enfatizar los puntos más importantes y comunes de su trabajo: Grameen Bank en Bangladesh, Programa BUD (Unit Desa del

BRI) en Indonesia y Bancosol en Bolivia. El autor observa como características comunes la descentralización de su modo operativo, el uso de mecanismos de garantías propios y la voluntad de organizar el microcrédito a través de la creación de verdaderas instituciones de microfinanzas, lo cual implica abandonar una perspectiva de corto plazo.

2.2.3. Metodologías⁵⁹

En la labor de alcanzar la financiación de los individuos más pobres y vulnerables, las instituciones microfinancieras han desarrollado diversas metodologías para hacer llegar el microcrédito a la población objetivo. Estas metodologías se han originado como una adaptación de los métodos tradicionalmente usados por los prestamistas informales, y en el caso concreto de la banca tradicional, como adaptación de la metodología usada por las instituciones microfinancieras que se iniciaron en este campo. Lacalle (2008) señala como principales métodos para ofertar los servicios microcrediticios los préstamos individuales, los grupos solidarios, los bancos comunales, las uniones de crédito y los fondos rotatorios. La diferencia entre estas metodologías está en sus características, condiciones y en el destino dentro del segmento de la población de bajos ingresos (Puente, 2007).

Por tanto, en términos generales la clasificación de metodologías podría realizarse en dos grandes grupos: metodologías individuales (préstamos individuales) y metodologías grupales (grupos solidarios, bancos comunales, uniones de crédito y fondos rotatorios).

a) Metodologías individuales:

i) Los préstamos individuales.

En este método el microcrédito se presta directamente a un beneficiario concreto, siguiendo criterios individuales, no basándose en su pertenencia a una asociación, y siendo único responsable ante la institución a la hora de devolver los fondos (Lacalle, 2008; Puente, 2007; Zabala, 2000). Este tipo de préstamo es adaptable a la capacidad de pago y a las características del cliente (Almeyda, 1997).

⁵⁹ Las metodologías a través de las cuales se entrega el microcrédito son similares a las metodologías expuestas con anterioridad según Carpintero (1998) y referidas a cómo se hace llegar el crédito a la microempresa. Esto es así ya que en ambos casos es el recurso crediticio el que se desea hacer llegar al sector más deprimido de la población (microempresas). Lo que diferencia al microcrédito del crédito convencional es principalmente su orientación social. El crédito convencional, por su parte, se rige por una orientación económica financiera. Por ello, al ser el sector objetivo el mismo (aclarado que las orientaciones y los objetivos son diferentes) las metodologías tienden a ser idénticas.

b) Metodologías grupales:**i. Los grupos solidarios**⁶⁰.

Grupo de personas (en general de 5 a 8 personas) que al no contar con garantías reales propias suficientes, se solidarizan entre sí para responder, de manera mancomunada (solidaria) por el crédito que percibe cada una de ellas según su necesidad, que en la mayoría de los casos tiende a ser pequeño. Los pagos se realizan directamente a la institución, ya sea a través de un representante o el grupo en su conjunto, y en este sentido suelen ser importantes la capacitación y la asistencia técnica para potenciar las capacidades administradoras y empresariales de los individuos; y las responsabilidades y presiones sociales para lograr el éxito de sus emprendimientos (Lacalle, 2008). A pesar que hoy en día esta metodología se usa en todo el mundo, en varios países latinoamericanos, el crédito de grupos solidarios tiende a desaparecer o, al menos a reducir su participación en el mercado, dando más espacio a los bancos comunales y al microcrédito individual (Puente, 2007). En definitiva, el principal objetivo de esta metodología financiera es ofrecer el microcrédito con una garantía especial: la responsabilidad y la presión social.

ii. Los Bancos Comunales⁶¹.

Es la agrupación autogestionaria de 15 a 20 personas (o más) con actividad productiva de una misma comunidad (en general mujeres) que por sus patrimonios familiares muy reducidos, se solidarizan entre sí para garantizar de manera mancomunada el pago del monto total, que es la suma de los pequeños préstamos que percibe cada uno de ellos como capital de trabajo. Empiezan con montos de préstamos muy bajos para cohesionar el grupo, que se incrementan de manera escalonada. Los pagos se realizan semanal o quincenalmente, y adicional al préstamo existe un “fondo interno” consistente en aportes de dinero (pseudoahorro) de sus propios miembros (Puente, 2007). Esta metodología en sus inicios se desarrolló en zonas rurales y entre mujeres, pero se ha expandido a zonas urbanas y a poblaciones mixtas. La limitación más importante es su elevado nivel de descentralización (Lacalle, 2008).

⁶⁰ Ya se mencionó anteriormente que esta metodología fue creada por Grameen Bank en los años setenta e implementada posteriormente en América Latina y África (Carpintero, 1998; Lacalle, 2008)

⁶¹ John Hatch, fundador de FINCA Internacional, es el creador de esta metodología descrita en su libro *The Village Bank Manual* en el año 1989 (Lacalle, 2008).

iii. Las uniones de crédito.

Lacalle (2008) explica que es la metodología propia de las cooperativas de ahorro y crédito, por tanto, son instituciones financieras cooperativas: conjunto de personas que unidas voluntariamente, buscan mejorar su acceso a los servicios financieros y su común desarrollo económico y social, formadas por lo general por persona que comparten determinados lazos (trabajadores de un sector, vecinos de una comunidad) y los recursos son generados dentro de la propia comunidad. En definitiva, son cooperativas financieras sin ánimo de lucro, democráticas, gestionadas por sus miembros y con una fuerte vinculación con el tejido asociativo.

iv. Los fondos rotatorios.

El origen de estos fondos son las denominadas *Roscas (Rotating Saving and Credit Associations)*, constituyendo un tipo de servicio de microcrédito muy habitual. Consisten en un fondo común formado por un grupo, al que cada miembro ingresa periódicamente una cantidad y del que puede obtener préstamos de forma rotativa cuando el grupo lo acepta (Zabala, 2000). Existe un líder o representante de grupo encargado del cuidado de los fondos (Lacalle, 2008). Muchas veces los fondos rotatorios han consistido en otro tipo de bienes, no sólo dinero.

El Cuadro 2.11 resume las principales características de cada una de las diferentes metodologías utilizadas por las instituciones microfinancieras en la oferta de servicios microcrediticios.

CUADRO 2.11
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS METODOLOGÍAS USADAS EN LA OFERTA
DE MICROCRÉDITOS

Metodología	Tipo	Características
Individual	Préstamos individuales	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor cuantía de montos prestados - Procesos sencillo y común de amplia expansión - Importancia de las actividades de capacitación y asistencia técnica
	Grupos solidarios	<ul style="list-style-type: none"> - Menor cuantía de montos prestados - Basado en garantías mutuas - Exigencia de actividad económica o idea de proyecto - Capacidad de reducir costes medios de operación y administración - Operación descentralizada - Adaptación a necesidades y preferencias de los prestatarios - Gran participación de mujeres
Grupal	Bancos comunales	<ul style="list-style-type: none"> - Menor cuantía de montos prestados - Basado en garantías mutuas - Exigencia de actividad económica o idea de proyecto - Búsqueda de autosuficiencia financiera - Adaptada a las necesidades y preferencias de los prestatarios - Gran participación de mujeres - Incidencia potencial en el desarrollo de las comunidades
	Uniones de crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Consiste en ahorro forzoso - Metodología autosuficiente - Independencia de fondos externos - Garantías reducidas - Inexistencia de capacitación, asistencia técnica u otros servicios - Uso del microcrédito sin fin específico
	Fondos rotatorios	<ul style="list-style-type: none"> - Basado en la filosofía de autoalimentación del fondo - Potencial de éxito y duración ilimitada - Incertidumbre en el acceso oportuno a los fondos

Fte.: Elaboración propia a partir de Lacalle (2008); Holt (1998); Puente (2007) y Zabala (2000).

Por tanto, existe gran variedad de metodologías a la hora de alcanzar mejores resultados en la prestación de servicios microcrediticios, en función de los objetivos propuestos (Comisión Europea, 2003). En términos generales, se pueden establecer las principales características comunes y diferenciadoras entre ellas dependiendo de si forman parte de un método de atención individual o grupal. Según Lacalle (2008) todas estas metodologías tienen en común dos cosas: el uso de métodos innovadores que intentan reducir los costes administrativos y operativos; y la filosofía de base, centrada en la confianza y el respeto mutuo que existe entre el prestamista y los prestatarios. Sin embargo, también entre ellas presentan diferencias notables. Puente (2007) señala:

- Los microcréditos individuales tienden a concentrar su atención en entornos urbanos marginados, en cambio los métodos grupales tienen mayor facilidad o posibilidad de colocarse en entornos rurales.

- En la metodología individual, la aprobación del microcrédito la realiza la institución prestamista, mientras que en los métodos grupales la autorización de las operaciones individuales de los miembros del grupo, lo define el mismo grupo.
- En términos de población objetivo, a pesar de la dificultad de trazar líneas divisorias para distinguir los diferentes segmentos de población de bajos ingresos atendida, en general, se puede establecer que los microcréditos individuales atienden a clientes con una actividad productiva más evolucionada en la que es posible evaluar de forma más clara los niveles de ingresos y gastos, estableciéndose garantías reales, sea del negocio o de la propiedad familiar. Por el contrario, para las metodologías grupales, en el caso concreto de los bancos comunales, se atiende a los niveles de mayor pobreza y marginación, lo que implica mayor coste, por lo que para lograr mayor eficiencia, resulta primordial la conformación de grupos numerosos que logren economías de escala y fortalezcan la solidaridad. Y en el caso de los grupos solidarios, se tiende a trabajar con clientes con una actividad productiva algo más desarrollada y volúmenes de venta algo mayores.

Si se atiende a la categorización de microempresas entregada por García (2004) a través de la pirámide descrita en el Gráfico 1.8, se observa que cada metodología podría ayudar a generar microfinanciación a cada uno de los diferentes estratos de microempresas. Esto es primordial a la hora de formular y aplicar políticas públicas financieras de desarrollo local de este sector, es decir, el considerar que conforman un abanico amplio de microempresas que poseen características, necesidades y problemas propios, y que requerirán de atención diferenciada si se desea potenciar su desarrollo. Cada metodología será más o menos adecuada para estratos microempresariales diferentes. El asegurar que los recursos son usados por las personas que los necesitan requiere el establecimiento de criterios de elegibilidad y de nuevas metodologías (Lacalle, 2008).

Por tanto, las instituciones microfinancieras que han nacido para atender a los más pobres, a los informales y a las microempresas deben seguir innovando, deben profesionalizarse y ser reguladas, lo cual no debe implicar que su conversión en bancos, ni el aumento de sus costes de transacción en la entrega de microcréditos. No es necesario entrar en debate acerca de que actuación es la mejor: las de las instituciones microfinancieras, o la de la banca tradicional, puesto que ambas son complementarias (Vereda del Abril, 2001)

2.3. Aporte al desarrollo local

Una vez que se ha comprendido que el microcrédito es un componente más dentro de un conjunto más amplio de servicios ofertados por las instituciones microfinancieras, y establecido su concepto, sus características, las instituciones oferentes y las diversas metodologías a través de las cuales se intenta hacer llegar este recurso financiero a los sectores más pobres y vulnerables de la población, es necesario preguntar cuál es el aporte real del microcrédito, como principal servicio ofertado de las microfinanzas, al desarrollo local del territorio. *¿Es este un instrumento financiero a través del cual es posible alcanzar sólo metas sociales?* o adicional a ello, *¿constituye una herramienta con la cual podrían alcanzarse metas económicas de desarrollo y eficiencia productiva de las localidades?*

Al respecto, hay que especificar el escenario a través del cual se ha estudiado a las microfinanzas en esta investigación, es decir, recordar que se han enmarcado dentro de un enfoque de desarrollo local endógeno, en el cual estos servicios forman parte de la financiación del desarrollo local. A través de la generación de facilidades en el acceso a estos recursos, es posible potenciar y fortalecer iniciativas productivas de pequeña escala (microempresas), las cuales, tal como se ha estudiado en el Capítulo I, juegan un papel determinante dentro de una estrategia de desarrollo local al ser uno de los actores económicos del desarrollo, poseedores de recursos humanos (microempresario y trabajadores) y de recursos económicos (microempresa), pero con grandes dificultades de acceso a recursos financieros (entre ellos el crédito). Es aquí donde resalta la importancia de la concesión de microcrédito. Su disponibilidad facilitaría el desarrollo de estas unidades económicas, y con ello se permitiría alcanzar tres objetivos en términos de desarrollo local:

- Primeramente un objetivo de eficiencia, a través de la potenciación, fortalecimiento y desarrollo de microempresas innovadoras, es decir, del entramado productivo de un territorio, generando mayor empleo a través de una visión en la cual los propios actores del territorio participan en su crecimiento.
- En segundo lugar un objetivo de equidad, a través de la participación y protagonismo de los microempresarios que durante años se han visto excluidos de los procesos productivos locales debido a sus escasas posesiones y garantías que les imposibilitaba el acceso a los sistemas financieros tradicionales para obtener el capital necesario que les permitiese poner en marcha sus ideas. A través de las

microfinanzas se podría eliminar esta discriminación, permitiendo a los microempresarios desarrollar su confianza y sus capacidades, generando ingresos a través de los cuales podrían salir de la pobreza junto a sus familias.

- Finalmente, si la concesión del crédito se enfoca al desarrollo de unidades microeconómicas eficientes, responsables y respetuosas con el medio ambiente, se estaría avanzando en la senda de un desarrollo ambiental sostenible.

Es decir, el microcrédito como uno de los principales servicios de las microfinanzas tiene un potencial como herramienta de desarrollo local tanto económico, como social. Según Gulli (1999) las microfinanzas pueden ayudar en los siguientes aspectos: promover inversiones en activos; facilitar las actividades para ganarse la vida; proteger contra choques en los ingresos reduciendo la vulnerabilidad de las familias; formar capital social a través de la participación en grupos solidarios y en la formación de redes; y mejorar la calidad de vida de los individuos mediante el aumento de su autoestima, dignidad y poder de decisión. Por su parte, la propia Comisión Europea (2003) enfatiza en los aportes que podrían conseguirse a través de la inclusión de los microcréditos en las estrategias de desarrollo local: desarrollo de iniciativas empresariales y cultura empresarial, creación de sectores nuevos a través del fomento de actividades con potencial, desarrollo de mercados locales, generación de empleo (sobre todo para jóvenes y desempleados); disminución de la exclusión social de grupos marginados a través de una mayor integración territorial, y avances en la igualdad de oportunidades con menor diferencia de género en las actividades económicas. Adicionalmente, Foschiatto y Stumpo (2006) mencionan un aporte adicional que, en general, no tiende a tomarse en cuenta: el contacto directo entre las autoridades públicas y el sector informal local que permite el microcrédito, hace posible un análisis más profundo de los requerimientos reales de dicho sector, y genera una fuente de información adicional de mayor cercanía a las necesidades reales de la microempresa.

2.3.1. Aporte a la superación de la pobreza: papel social

La pobreza es una situación de inferioridad económica, de exclusión social y de vulnerabilidad que sufre un gran porcentaje de la población mundial, y no es una condición natural del ser humano, por el contrario, es consecuencia de procesos económicos, políticos y sociales (Vereda del Abril, 2001). Yunus (2006) establece que la pobreza no la crean los pobres, sino el propio sistema. En esta definición resalta la importancia que tiene la propia sociedad para reducir las cifras de pobreza, a partir de

acciones políticas y sociales de las instituciones locales e internacionales, y de las acciones que permitan hacer llegar a los pobres los conocimientos y los medios para la creación de emprendimientos, empleos y riqueza local, transformando la situación de pobreza socioeconómica en la que se ven sumergidos. Esta tarea es compleja y difícil, y por ello es muy importante usar diversos instrumentos para llevarla a cabo eficazmente (Lacalle, 2008). Las microfinanzas constituye un instrumento a través del cual se intenta hacer llegar a los individuos pobres y vulnerables los recursos necesarios para que pongan en marcha ideas concretas o desarrollen las que ya han generado con anterioridad. Las preguntas esenciales que surgen de este planteamiento son las siguientes: *¿qué papel desempeñan el microcrédito al respecto?, ¿cuál es el funcionamiento de este instrumento?, ¿cómo se genera el proceso a través del cual ayuda a emerger a los individuos de la pobreza?, ¿qué otros aspectos sociales se ven fomentados con su implementación dentro de las localidades?*

Al respecto Yunus (2000) explica que el crédito otorgado a los más desfavorecidos les permitiría desarrollar sus habilidades innatas para poner en marcha un pequeño negocio.

Es decir, el enfoque microcrediticio se basa en la entrega de pequeños préstamos que permiten a los microempresarios crear su negocio, crear nuevos puestos de trabajo e incrementar sus ingresos (Lacalle, 2008). A través de esta vía, se generan o aumentan los ingresos de los dueños de estos pequeños negocios, y también repercute en la generación de ingresos para quienes ocupan los nuevos puestos de trabajo.

Por tanto, se observan dos caminos mediante los cuales se podría ayudar a salir de la pobreza a muchas personas: por un lado, a través de la creación de ingresos para personas que no los tenían debido a que no podían poner en marcha sus ideas, y para individuos que han conseguido un trabajo en estos negocios de nueva existencia; y por otro lado, a través del aumento de los ingresos que podría generar el préstamo para microempresas que ya estaban funcionando pero que a pesar de su potencial no pueden desarrollarse y crecer por la falta de recursos para adquirir nuevo capital de trabajo o ampliar sus infraestructuras.

Los microcréditos y las instituciones que apoyan este instrumento de acción contra la pobreza, basan su confianza en la existencia de emprendedores que ven un camino a través del cual deciden cambiar sus circunstancias, convirtiéndose en los verdaderos actores de cambio de su sociedad. Aunque tales emprendimientos, en la mayoría de los

casos se caractericen por ser pequeños, parciales y con integración de los aspectos de empresario y trabajador en una sola persona, tienen potencial para sacarles, a ellos y a sus familias, de la pobreza (Vereda del Abril, 2001).

En términos sociales, y directamente relacionado con el tema de la pobreza, se considera que los microcréditos consiguen aumentar la autoestima, la confianza de los prestatarios en sí mismos, la responsabilidad con sus familiares y amigos, introducen cambios culturales y políticos en la vida de los individuos y potencian su carácter emprendedor. Por tanto, en términos sociales habría mayor cantidad de agentes de transformación, se consolidaría el dinamismo social y se facilitarían las relaciones entre las personas generando un proceso de mestizaje social, cultural y racial (Vereda del Abril, 2001). Por tanto, el acceso al microcrédito posibilita que los individuos aumenten sus ingresos, incrementen sus activos y con ello reduzcan su vulnerabilidad, mejoren sus niveles de nutrición, salud y escolaridad, aumenten su autoestima y la confianza para tomar sus propias decisiones iniciando así el camino que les lleve fuera del mundo de pobreza en el que viven (De Asís, 2003).

En este sentido es importante destacar el papel que los microcréditos tienen en fomentar la participación de la mujer dentro de la sociedad, en general, y del sistema económico productivo, en particular. Esta importancia se explica por el trato rezagado y discriminador que ha recibido la mujer dentro del modelo neoliberal y de los programas de ajuste estructural en América Latina, viéndose más afectadas que los hombres debido a sus múltiples funciones económicas (Madorin, 1997).

Es claro que las actividades de las mujeres se extienden a diversos sectores de la sociedad, tanto productivos como reproductivos. Son ellas normalmente las responsables de criar a los hijos, prestándoles gran atención (De Asís, 2003; Yunus, 2006). Además, ellas también deben realizar una gran parte de toda la producción alimentaria del hogar. Por tanto, para la mayoría de las mujeres, la familia y el trabajo van siempre unidos y en la mayoría de los casos se encuentran en desventaja comparativa a la hora de generar ingresos. Precisamente son ellas las más desfavorecidas de entre los pobres (Daley-Harris, 2009). Según Lacalle (2008) los microcréditos se han dirigido a ellas por diversos motivos: en primer lugar, por su capacidad comprobada para generar mayores beneficios económicos para los integrantes de sus familias en comparación a los hombres; en segundo lugar, porque las cifras de devolución de los créditos son superiores entre las mujeres que entre los

hombres; y en tercer lugar, por ser un medio a través del cual es posible reducir la desigualdad entre hombres y mujeres, objetivo principal de las agencias donantes en las últimas décadas.

El papel que los microcréditos podrían tener sobre la calidad de vida de la mujer, abarcan el aspecto social y el económico. Hulme y Mosley (1996) reconocen que atender a las mujeres (a su educación, su participación laboral, su salud y su acceso a los recursos financieros a través de los microcréditos) es una estrategia para reducir los niveles de pobreza. Adicionalmente se consigue fomentar el desarrollo económico sostenible, debido a la mayor eficiencia en el uso de los recursos, a la reducción del crecimiento de la población y a la menor degradación de los recursos naturales. Berezo (2005) señala que entregar microcrédito a la mujer tiene un impacto mayor sobre el bienestar de toda la familia, tiene efectos en la reducción de la natalidad, la mejora de la salud y los hábitos de higiene, la reducción de la violencia doméstica, la participación activa de la mujer en política y en la vida pública. Para Yunus (2006) el microcrédito ha demostrado tener fuertes incidencias en la escolaridad de los hijos de microempresarias emprendedoras.

Por tanto, los microcréditos, representan una oportunidad económica para miles de mujeres, con la cual podrían lograr un mayor nivel de bienestar para ellas y para sus familias, destacándose un nuevo papel en términos sociales: la integración de la mujer en los procesos económicos y la reducción de la desigualdad de oportunidades de género.

2.3.2. Aporte al fortalecimiento del entramado productivo local: papel económico

Los microcréditos surgieron como instrumentos de lucha contra la pobreza, en ello destaca el componente social por el cual se han originado. Sin embargo, se observa que a través de la evolución que han tenido los programas microcrediticios a lo largo de los años, han desempeñado un papel importante para combatir la pobreza, y a través de esa lucha se han creado y fortalecido iniciativas empresariales, que aunque pequeñas, resultan claves dentro del desarrollo económico local. En todo los lugares donde se han puesto en marcha iniciativas microcrediticias, ellas han demostrado ser un paso inicial en una serie de actividades de desarrollo comunitario (Lacalle, 2008). Por tanto *¿Cuál es la importancia del microcrédito a nivel de desarrollo de los circuitos empresariales*

locales?, ¿cuál es la manera en que ellos fortalecen el entramado productivo del territorio?

Lo anterior se explica en la generación de microemprendimientos, potenciándose un desarrollo desde abajo y desde dentro, promoviendo la transformación desde la mayoría⁶². Estos microempresarios generan inicialmente autoempleo, crean su propia riqueza y movilizan ahorros familiares. Posteriormente, en muchos casos, ello repercute en una ampliación de sus micronegocios y con ello en la capacidad de compra, en la capacitación de mano de obra, se crean nuevos empleo en lugares de escasos recursos de capital, se favorece la rentabilidad del capital y de la producción y la existencia de ingresos, se facilita la descentralización económica, la innovación, se ofrecen productos a menores precios, entre otras consecuencias del proceso. Es decir, propicia la diversidad productiva y extiende los actores de la innovación, dando como resultado el aumento del mercado interno con más compradores y capacidad de compra, promoviéndose la armónica distribución del capital y del ingreso, generalizándose el desarrollo (Vereda del Abril, 2001).

Ya se expuso con anterioridad que la Comisión Europea (2003) justifica el uso del microcrédito sobre la base de una serie de efectos generados por ellos, tales como la potenciación de emprendimientos, cultura empresarial y mercados locales; y de la creación de nuevos sectores. En este sentido es importante recordar la clasificación de microcréditos que realiza esta institución: microcréditos para la puesta en marcha de empresas, y microcréditos para empresas que ya están funcionando. La Comisión resalta el aporte en el desarrollo de circuitos productivos en ambas, pero sobre todo en la última categoría, es decir, a través de la financiación de microempresas ya existentes se maneja una forma altamente eficiente de desarrollo de empresas locales, factible de sacar a las personas del sector informal de la economía, y capaz de ayudar a la economía local a adaptarse a la nueva economía caracterizada por mayor rapidez, flexibilidad, servicios y trabajo en red. Esta categoría de microcréditos puede funcionar como una incubadora de microempresas que potencian su crecimiento, y con ello, su paso a estructuras productivas locales más dinámicas. En la medida que las microempresas se acerquen a la estructura formal de la economía del país, aumenta su capacidad operativa, la capacidad de generación de empleo y sus posibilidades de supervivencia (Mataix,

⁶² Como describe Vereda del Abril (2001) a la parte de la sociedad más pobre, vulnerable y desfavorecida.

1995). Esto adquiere una importancia elevada sobre todo en aquellas economías de Latinoamérica en las que la microempresa forma parte de más del 80% de la estructura productiva de los países y es generadora de cifras elevadas de empleo (De Asís, 2003, Zevallos, 2003; Neira, 2006; Torres, 2006). Por tanto, la promoción del microcrédito como un instrumento más de financiación de las microempresas es sin duda un importante lineamiento en el diseño de estrategias de desarrollo local y regional.

Como conclusión, y en alusión al potencial de desarrollo social y económico que presentan las microfinanzas, y el microcrédito como uno de sus servicios, se les puede considerar “como un instrumento mayoritario y eficaz capaz de financiar muchas de las tareas encaminadas a luchar contra la pobreza e iniciar el camino del desarrollo de los pueblos” (Vereda del Abril, 2001: 88). Al jugar un rol importante en el desarrollo local debería ser un instrumento incorporado en las políticas de promoción del desarrollo local, puesto que, como sostiene Bercovich (2004), por un lado contribuye a reducir la exclusión social en el territorio, integrando a sectores marginales y generando autoempleo, y por otra parte, favorece la creación de puestos de trabajo en microempresas locales, la supervivencia de ellas y de los empleos que genera. Estas microempresas productoras de bienes y servicios para el mercado local fortalecerán el entramado productivo y de servicios del propio territorio.

El cuadro 2.12 resume los niveles de eficiencia que, según la Comisión Europea (2003) podría alcanzar el microcrédito en la consecución de cada uno de los objetivos socioeconómicos, tanto individuales como colectivos.

CUADRO 2.12
NIVEL DE IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN OBJETIVOS
INDIVIDUALES Y COLECTIVOS (*)

Para objetivos individuales (personas y empresas)				Para objetivos colectivos	
Empleabilidad	Espíritu de empresas	Igualdad de oportunidades	Inclusión social	Desarrollo local	Nuevos sectores
Medio	Alto	Alto	Alto	Bajo	Medio

(*) La Comisión Europea trabaja con los siguientes indicativos: (+), (++) y (+++). A efectos de la presente esquematización se han interpretado comparativamente como bajo, medio y alto, de forma respectiva.

Fte.: Elaboración propia a partir de Comisión Europea (2003)

2.3.3. Eficiencia en la consecución de objetivos

¿Cuál es la experiencia en torno a la eficiencia en el logro de los objetivos previamente establecidos, es decir, sociales y económico-productivos? Durante las últimas décadas

las instituciones de microfinanciación han logrado llegar a millones de clientes (Daley-Harris, 2009), y si bien existen numerosos estudios de casos alentadores, aún no queda claro qué impacto ha tenido la microfinanciación sobre la pobreza en general (Banco Mundial, 2008). A pesar de las innovaciones tecnológicas y de los productos, las instituciones que atienden a los más pobres todavía dependen de subsidios y donaciones, lo que pone de manifiesto la solución de compromiso que se establece entre la rentabilidad y la atención a los más pobres. Sin embargo, la fuerte creencia en la eficiencia del microcrédito en la reducción de la pobreza ha generado que gobiernos, organismos donantes e inversionistas privados financien una cantidad creciente de programas, surgiendo con ello dos posturas (Gulli, 1999): enfoque de préstamos para aliviar la pobreza y el enfoque del sistema financiero. La principal diferencia entre ambos enfoques es la base sobre la cual sustentan el éxito en la reducción de los niveles de pobreza. Para el primer enfoque, conseguir este objetivo requiere centrarse en los individuos más pobres, por el contrario, el segundo enfoque sostiene que para luchar eficientemente contra ella es necesaria la generación de instituciones financieras sustentables y viables a largo plazo que atiendan al mayor número posible de microempresarios, no necesariamente los más pobres⁶³ (Gulli, 1999; Berezo, 2005; Lacalle, Rico, Márquez y Durán, 2006) (Ver Cuadro 2.13).

CUADRO 2.13
CARACTERÍSTICAS DE LOS ENFOQUES MICROREDITICIOS

Enfoque de alivio de la pobreza	Enfoque del sistema financiero
✓ Meta principal: reducir la pobreza a través del desarrollo del potencial de las personas	✓ Atención de personas de bajos ingresos, pero no necesariamente los más pobres
✓ La sostenibilidad financiera es supeditada a la utilidad de los servicios que se presten	✓ Importancia de la sostenibilidad financiera para conseguir reducción de la pobreza
✓ Es necesario el uso de servicios complementarios	✓ No se justifica el uso de subsidios
✓ Se acepta la necesidad de donaciones y subsidios	✓ El papel de las ONGs es secundario
✓ El crédito es un instrumento importante y eficaz para reducir la pobreza	✓ El crédito no es el instrumento más importante para reducir la pobreza
✓ Los servicios financieros son un medio para lograr la reducción de la pobreza	✓ Los servicios financieros son el objetivo principal de las instituciones microfinancieras

Fte.: Elaboración propia a partir de Gulli (1999); Lacalle, Rico, Márquez y Durán (2006) y Lacalle (2008).

Sin embargo, cualquiera sea el enfoque a través del cual se analice la eficiencia de los microcréditos, en la actualidad este instrumento de financiación del desarrollo aun es cuestionado y discutido (Lacalle, 2008; Rosenberg, 2010)). La campaña de la Cumbre del Microcrédito del año 1997 estableció como grupo objetivo a los sectores más pobres de la población, específicamente se propuso hacer llegar para el año 2005 la atención a

⁶³ El principal debate que se genera a partir de estos enfoques es la necesidad y utilidad de subsidiar o no a las instituciones microfinancieras (Berezo, 2005).

las 100 millones de familias más pobres del mundo. Esta meta fue ampliada con dos nuevos objetivos en el año 2006, en la Cumbre Global de Microcrédito celebrada en Halifax, Canadá⁶⁴: el primero de ellos, es llevar el crédito para autoempleo y otros servicios financieros y de negocios a 175 millones de las familias más pobres del mundo, y en segundo lugar, asegurar que 100 millones de familias superen el umbral de 1 dólar al día para el año 2015 (Daley-Harris, 2007, 2009).

Establecer de forma concreta la eficiencia en el logro de los objetivos que persiguen particularmente los programas de microcréditos, y de forma más general, las microfinanzas, requiere de estudios empíricos que de manera rigurosa establezcan tales impactos, los cuales podrían dividirse en impactos a nivel micro (pobreza y bienestar de los individuos) y a nivel macro (crecimiento del país o la región), sin embargo, aun no se ha generado la suficiente evidencia para concluir rotundamente impactos significativos (Lacalle, 2008; Rosenberg, 2010). Demostrar que sus efectos son positivos y que generan cambios socioeconómicos en sus beneficiarios es importante para llegar a conclusiones acerca de su eficiencia.

En la actualidad existe un gran número de estudios que permiten generar afirmaciones a nivel micro de los servicios microfinancieros que se han llevado a cabo en diferentes partes del mundo⁶⁵:

Entre los estudios más rigurosos y pioneros se tienen los realizados por⁶⁶:

- Hulme y Mosley (1996)⁶⁷, quienes observan que, en general, la concesión de crédito tiene un impacto positivo en los ingresos de los individuos que atienden y una disminución en los niveles de pobreza, sin embargo, el impacto es mayor en el caso de los clientes situados encima del umbral de pobreza en comparación a aquellos que se encuentran debajo. Por otra parte, señalan un aislamiento menor de aquellas mujeres que participan de los programas y un impacto mayor, por parte de ellas, en la escolarización y alimentación de sus hijos.

⁶⁴ Celebrada del 12 al 15 de noviembre del 2006.

⁶⁵ A pesar de la cantidad de estudios que se han desarrollado, aun es necesario seguir investigando en este tema, sobre todo con la implementación de técnicas e instrumentos de mayor rigor científico para poder llegar a conclusiones más generalistas. Por su parte, estudios a nivel macro prácticamente no existen debido a la complejidad que tales investigaciones conllevan, este es un campo aun por investigar en profundidad (Lacalle, 2008).

⁶⁶ En este apartado se exponen sólo las conclusiones generales de algunos estudios en cuanto a impacto del microcrédito sobre los beneficiarios, a efectos de establecer sus potencialidades en la consecución de objetivos sociales y económicos. Una presentación más detallada de los estudios más rigurosos de impacto se presentan al final del capítulo III.

⁶⁷ Se detalla la investigación, la metodología y las principales conclusiones en el Capítulo III.

- Adicionalmente, Khandker (2005)⁶⁸, en uno de los estudios más completos realizados, ha llevado a cabo una investigación que abarca desde los años 1990 hasta 2003 en la cual estudia a tres instituciones financieras de Bangladesh: BRAC, el Banco Grameen y RD-12. En dicho estudio el autor concluye tres aspectos importantes: en primer lugar señala que hasta un 5% de los hogares participantes pueden sacar a sus familias de la pobreza mediante los préstamos de un programa de microcrédito. En segundo lugar, concluye que las microfinanzas son más efectivas en la reducción de la pobreza extrema que en la pobreza moderada, y finalmente señala que el impacto en el bienestar social es positivo para todos los hogares. Además dichos programas muestran, según el investigador, efectos transmisibles que empujan la economía local y aumentan el bienestar general de una población.

Otros estudios parciales en Bangladesh (Mustafa, 1995; Todd, 1996; Menon, 2003) muestran resultados positivos en aspectos económicos y sociales (Lacalle, 2008). Adicionalmente, en otras partes del mundo, Berger y Buvinic (1989) indican impactos positivos en los ingresos por hora de los clientes pertenecientes a una ONG en Ecuador, con considerable diferencia entre mujeres y hombres, a favor de las primeras. Suman a ello efectos positivos en la estabilidad laboral, pero impactos bajos en la creación de empleo, a lo que Espinoza y Herrera (2004) aportan que el impacto del microcrédito en la generación de empleo (en Chile) sería marginal. Banco del Desarrollo (1995) concluyó que el microcrédito genera aumento del ingreso, del consumo familiar, mejora de la calidad de la educación y de las oportunidades laborales. Por su parte, Sebsad y Chen (1996) señalan impactos positivos a nivel familiar en los ingresos, en la acumulación de bienes y en el consumo en los prestatarios de instituciones de microfinanzas. Mcnelly y Dunford (1999) destacan aumentos en casi dos tercios de los clientes de CRECER en Bolivia tras unirse a un programa de microcrédito. Littlefield (2003) muestra fuertes incrementos y cifras elevadas de hogares que han salido de la pobreza en Indonesia. Otras investigaciones, tales como Coleman (2002), Dunn (2005)

⁶⁸ Este estudio ha sido fruto de un trabajo de campo conjunto entre el Banco Mundial y Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS), en el que se construyó al un grupo de intervención con encuestas a hogares beneficiarios de microcréditos (1.789) del Banco Grameen, del Bangladesh Rural Advance Committee (BRAC) y el Bangladesh Rural Development Board (BRDB); y un grupo de control construido en 15 aldeas de Bangladesh sin microcréditos. En los años 1998-1999 se volvió a encuestar a los mismos hogares construyéndose así un panel de datos que ha servido de base para este estudio y para muchos otros, tales como Khandker, 2004, 1998; Pitt y Khandker, 1998; Nanda, 1999; Faridi, 2003 (Lacalle, 2008).

y Rico, Lacalle, Durán y Márquez (2006), entre otras, coinciden en los efectos positivos microeconómicos en los ingresos, empleo y bienestar de los más pobres (Lacalle, 2008).

Si bien los estudios de impacto suelen indicar efectos positivos de alto grado entre los prestatarios, con movimientos hacia el exterior en pobreza, con rentas más alta, mejoras de la vivienda, de la salud, la escolaridad y empoderamiento, las bases lógicas y científicas son limitadas y aun cuestionadas (Gutiérrez, 2000; Rosenberg, 2010), y no queda aun clara la relación entre microcrédito e impactos macroeconómicos, puesto que no es fácil establecer la causalidad directa vía inferencia, ni se cuentan con los datos e información fiable o completa, producto de que en la mayoría de los casos se trabaja con el sector informal que no aparece dentro de las estadísticas oficiales (Berezo, 2005).

A pesar de ello, la importancia de los resultados de los estudios previos analizados es la generación de un fuerte sustento inicial al planteamiento de que las microfinanzas, y el microcrédito, constituyen un instrumento a través del cual no sólo se podría lograr mejoras en la calidad de vida de los individuos, sino también de la localidad en la que se integran, es decir, presenta características potenciales para constituirse en un instrumento de desarrollo local, específicamente se concluye que podrían:

- Aumentar el nivel de los ingresos de las personas y sus familias.
- Aumentar los salarios de la localidad en la que se generan estas iniciativas ya que podrían elevar los ingresos de quienes trabajan en estas unidades microeconómicas y no sólo de quienes acceden al microcrédito.
- Aumentar el ahorro de los microempresarios y sus familias.
- Mejorar el acceso a salud, educación y otros servicios sociales de las personas más pobres y vulnerables que no los tenían, especialmente de las mujeres y sus hijos.
- Potenciar aptitudes innovadoras, empresariales, de liderazgo de los individuos.
- Potenciar comportamientos solidarios y de colaboración, sobre todo al implementar metodologías microcrediticias grupales.
- Y lo que en términos de eficiencia es clave: el aprovechamiento del potencial de recursos ociosos del territorio que no están siendo utilizados, y que mediante su uso en actividades económicas permitiría generar una mejor asignación de los recursos endógenos locales.

2.3.4. Servicios complementarios

Previamente, ya se ha señalado en este trabajo que las microfinanzas engloban un conjunto de servicios financieros, y que el microcrédito es uno de ellos. Adicionalmente, el apartado anterior ha identificado una serie de efectos o impactos estimados de la concesión de microcrédito, sin embargo es reconocido también que los microempresarios como beneficiarios de estos servicios requieren de una amplia gama de servicios financieros e incluso no financieros. En este contexto cabe preguntarse si de forma adicional a la concesión de créditos, la oferta de otro tipo de servicios ayudaría a atender de manera más eficiente a los pobres y generar con ello mayores impactos. En este sentido se analiza otro tipo de servicios microfinanciero (los servicios de depósitos-ahorros) y los servicios complementarios no financieros.

Específicamente, el Banco Mundial (2008) señala que el crédito puede no ser el único servicio financiero, y resalta la importancia que podría tener, por ejemplo, el ahorro. Los motivos por los que los pobres no ahorran en forma de activos financieros podría ser la falta de productos de ahorro adecuados, en cuyo caso el crédito al consumo puede ser una segunda alternativa. Por tanto, el ahorro tiende a ser considerado tan importante como el crédito, puesto que si se ofrece una amplia gama de servicios financieros, no sólo se atenderá mejor las necesidades de los clientes, sino que también habrá mejores fuentes de financiamiento para las instituciones de microfinanzas (Daley-Harris, 2007). Tales servicios de ahorro y crédito pueden usarse para los mismos fines, y la selección de uno u otro depende de la estrategia de la familia para manejar el riesgo y sobrellevar su situación (Gulli, 1999). El motivar al ahorro a los microempresarios indudablemente les permite alcanzar una calidad de vida mejor en el futuro. Sin embargo, a pesar de las ventajas que ello puede representar, la banca oficial, según Lacalle (2008), siempre ha considerado que los pobres son incapaces de ahorrar, por ello nunca desarrollaron programas de ahorro, sobre todo en las áreas rurales de los países en desarrollo, donde se consideraba que los individuos consumían lo poco que tenían, sin tener excedentes que les permitiesen ahorrar. Hoy en día la experiencia ha demostrado el error de tales ideas, y se ha comprobado que los servicios de ahorro son igualmente indispensables. Al respecto, la autora establece que la efectividad y el alcance dependen de que los servicios de ahorro sean: voluntarios y con libre e inmediato acceso a ellos; que no estén limitados a aquellos que demanden servicios de préstamo; y que ofrezcan seguridad y devolución real positiva. Adicionalmente, los beneficios a los que hace alusión la autora

se clasifican en: beneficios para las economías domésticas, que les permitirá hacer frente a pérdidas o imprevistos; beneficios para las microempresas debido a la autofinanciación menos costosa y en mejores condiciones para acceder, en caso eventual, a financiación externa; y finalmente, beneficios para la institución microcrediticia al permitirles generar autosuficiencia financiera.

Por otra parte, aunque los servicios financieros involucrados en las microfinanzas proporcionan un medio para adquirir bienes o reducir riesgos, no pueden mejorar directamente la disponibilidad, la calidad o el uso productivo de los bienes, por ello tal vez es necesaria la oferta de otros servicios a fin de que los prestatarios pobres usen los servicios financieros eficazmente e influyan más en el bienestar social. Para Gulli (1999) es claro que ello dependerá del tipo de institución de microfinanzas, de sus objetivos básicos y del tipo de servicio no financiero en cuestión. Como se muestra en el Cuadro 2.14 hay una amplia gama de servicios no financieros complementarios e inversiones que pueden vincularse de forma directa o indirecta al microcrédito para aumentar su eficacia o impacto. La argumentación a favor de la integración de estos servicios a menudo se basa en las limitaciones, no solo del microcrédito, sino de forma más general de las microfinanzas.

CUADRO 2.14
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS AL MICROCRÉDITO

Servicio	Propósito
Desarrollo empresarial	Fortalecer la administración y reducir limitaciones no financieras para mejorar el desempeño de las microempresas
Capacitación	Mejorar la alfabetización económica de clientes para mejorar la toma de decisiones sobre inversiones y aumentar probabilidades de reembolso
Proyectos productivos y de infraestructuras	Crear un medio propicio para actividades que generan ingresos
Intermediación social	Informar mejor a los grupos marginados sobre servicios financieros y de desarrollo empresarial y la comunicación y el acceso a estos servicios
Servicios sociales	Fortalecer el capital humano o crear condiciones para mejorar el uso de las microfinanzas y su impacto en los ingresos y la reducción de la pobreza

Fte.: Gulli (1999).

Foschiatto y Stumpo (2006), sobre la base de la experiencia, abogan por complementar los programas de microcrédito con servicios no financieros, es decir, de coordinarse con otros programas ya existentes en el territorio, lo cual podría generar un impacto más profundo, puesto que sin el uso de tales servicios no se explotaría todo el potencial de los programas de microcrédito para mejorar las condiciones sociales y productivas de

los clientes. Los autores abogan por una intervención más integrada sobre todo en el caso de financiación para creación de nuevas empresas, puesto que es esta etapa la que conlleva un mayor nivel de riesgo. A manera de recomendación, se podría adoptar lo establecido por Gulli (1999: 74): “Las instituciones comerciales de microfinanzas cuyo objetivo principal es el de otorgar préstamos pequeños de forma sostenible y en gran escala probablemente no sean más eficaces si se extienden a campos nuevos de actividades no financieras [...]. Sin embargo, si una institución usa las microfinanzas principalmente como medio para reducir la pobreza tal vez sea conveniente ofrecer otros servicios de desarrollo”. En este sentido, las instituciones microfinancieras no deben limitarse sólo a la entrega de capital, sino que deben implicarse de forma más activa en la consecución de un desarrollo económico y humano próspero y equilibrado (Berezo, 2005).

Por tanto, promover de forma óptima el desarrollo local requerirá de una serie de servicios, financieros y no financieros, de apoyo a los microempresarios que lo requieran. Bajo tal enfoque las microfinanzas, entendidas como el conjunto de servicios ofertados en atención a los sectores generalmente excluidos del sector tradicional, se constituyen en el instrumento oportuno de desarrollo local, y concretamente el microcrédito como uno de esos servicios ofertados, se reconoce en un aporte a su consecución.

3. ROL DE LAS DIVERSAS INSTITUCIONES EN LAS MICROFINANZAS

Las instituciones microfinancieras, tal como se planteó previamente, van desde ONGs dedicadas exclusivamente a objetivos sociales hasta instituciones con fines de lucro (ver Cuadros 2.9 y 2.10). Las primeras utilizan normalmente las microfinanzas como medio para reducir la pobreza, mientras que para las instituciones comerciales, el suministro de servicios financieros es su principal objetivo. Por tanto, cada tipología de institución constituyen una división del trabajo, es decir, se centran en nichos diferentes del mercado de las microfinanzas (Taborga y Lucano, 1998). A pesar de ello, lo que resulta importante es considerar que con las actuaciones de ambos tipos de instituciones, y de las que se encuentran en niveles intermedios, es posible ayudar de forma directa o indirecta a reducir la pobreza (Gulli, 1999), y dependerá del tipo de institución

distinguir si el papel principal de la intervención es principalmente social o económico, o ambos. Así, por ejemplo, se tiene que las ONGs persiguen principalmente un fin social que les es más fácil encaminar, producto de su cercanía a la ciudadanía jugando, con ello, un papel muy importante en la prestación de servicios a los más pobres; las cooperativas de ahorro y crédito juegan un importante rol social económico al permitir el desarrollo de microempresarios vía microcréditos que, además, movilizan dentro de la propia comunidad; y los bancos comerciales cumplen un elevado rol económico al ofrecer mayor variedad de servicios financieros, y con un alcance mayor en términos de población atendida (Lacalle, 2008). Por otra parte, el sector público también juega un papel importante a la hora de establecer el marco jurídico-económico y las condiciones bajo las cuales las instituciones anteriores actúan en el mercado.

Por tanto, ¿cuál es el papel que juega cada tipo de institución dentro de la oferta de servicios microfinancieros, bajo un contexto de financiación del desarrollo local?

Responder a ello necesita considerar, por una parte, el objetivo de las microfinanzas, y por otra, el objetivo que persigue cada institución. Ello permite establecer si el papel de cada institución, es directo o indirecto, pero no menos importante, en la consecución de la entrega de los servicios microfinancieros.

Si la meta de las microfinanzas es la reducción de la pobreza, pero de manera adicional se observa como un instrumento potenciador del desarrollo local, dadas las características que lo convierten en un medio factible para el desarrollo del entramado productivo del territorio y de la creación de empleo, es importante destacar las funciones que cada institución, ya sea privada o pública, deberían desempeñar para ayudar a conseguir estos objetivos. Al respecto, la base de cualquier actuación debe ser la configuración de un partenariado sólido, comprometido con el territorio y con intereses comunes, reconocibles y comunicables. En tal partenariado, tal como ya se ha mencionado al inicio de este capítulo, destacan: la Administración local/regional (sector público) que contribuya vía la *gestión de la garantía pública* y la constitución de un marco de institucionalidad financiera acorde con los requerimientos de financiación; las entidades financieras (banca, cajas de ahorro, cooperativas de crédito) *gestionando el riesgo*; y los agentes privados (microempresas) a través de la *gestión de la innovación* (UNACC, 2001).

- *ONGs.* Al presentar fortalezas en aspectos como la innovación de técnicas de prestación de servicios y en la cercanía a los microempresarios pobres, su desempeño es relevante a la hora de atender a los sectores más pobres y vulnerables del territorio, y con ello, la consecución más directa del objetivo social de reducción de la pobreza (Gulli, 1999). De manera más indirecta se estaría apoyando la creación de microemprendimientos que, de forma potencial y con el suficiente apoyo, fortalecerían el entramado productivo de un territorio. Sin embargo, la principal debilidad de estas organizaciones es la dependencia de fondos externos, donaciones y subsidios, por ello el apoyo es esencial para conseguir impactos positivos sobre los individuos más pobres.
- *Sector privado.* Ya que la demanda de crédito es demasiado grande, este sector constituye la fuente principal de financiación a largo plazo para el sector de las microfinanzas. Las principales ventajas en la consecución de metas sociales y económicas están relacionadas con el gran número de microempresarios que puede atender, teniendo un alcance mayor sobre los pobres en comparación con las ONGs (Gulli, 1999). Sin embargo, es en este mismo aspecto donde presentan su principal falencia en términos de metas sociales, es decir, no están focalizadas en los sectores más pobres y marginados y con ello, su potencial en términos de ataque a la pobreza es menor. Sin embargo a nivel económico, sí estarían potenciando el desarrollo de microempresarios más fortalecidos y dinámicos. En este sentido, la tarea pendiente sería el apoyo por parte de los organismos de desarrollo a través de reformas financieras y financiación de asistencia técnica e innovaciones para que este sector intensifique su atención en microempresarios de mayores niveles de pobreza y marginación.

Desde un enfoque de financiación del desarrollo local, el sector privado podría continuar con tres lineamientos: intentar una mayor cercanía con el sector rural, generar mayor especialización en microempresas vía mayor innovación de técnicas e instrumentos, y generar financiación para las entidades locales vía banca institucional (UNACC, 2001)⁶⁹. La banca en términos de microfinanciación del desarrollo local debe, por tanto, mantener presencia directa en el medio local, participar activamente en el estudio y promoción de proyectos y desarrollar una política de colaboración con las instituciones locales. Lo importante es reconocer que la banca puede multiplicar

⁶⁹ Para mayor detalle de la actuación de la banca institucional ver UNACC (2001: 238-239).

el volumen del microcrédito, y por tanto su actuación debe verse apoyada y fortalecida por el sector público (Berezo, 2005).

- *Sector público y organismos de desarrollo.* Es el encargado de generar un entorno propicio para el desarrollo y el fortalecimiento de instituciones financieras que atiendan al sector microempresarial y la creación de incentivos para inversiones del sector privado en la atención de necesidades no financieras de las microempresas. Por tanto, su papel principal es el establecimiento de las condiciones generales necesarias para las inversiones y el crecimiento de las microfinanzas (Gulli, 1999).

La Comisión Europea (2003) desarrolla categorías de actuación en términos del papel de microfinanciación del sector público. En primera instancia, y desde un punto de vista de atención a la banca, propone trabajar en coordinación con ella ya que considera que la inversión tiene un mayor efecto si es considerada dentro de las operaciones y no como una donación; en segundo lugar, considera la atención a microfinanciadores para la puesta en marcha de microempresas, aportando el capital necesario para que puedan funcionar debido al coste del proceso de formación que tiene esta metodología. A través de esta actuación se potencia la consecución de fines sociales y económicos (disminución de pobreza vía emprendimientos nuevos, disminución de desempleo, desarrollo de actividades productivas); y en tercer lugar, la atención a microfinanciadores de microempresas ya existentes propone un papel subvencionador de iniciativas hasta que lleguen a ser sostenibles. A través de esta actuación se genera un impacto menor a corto plazo en términos de empleo y de pobreza, sin embargo a mediano y largo plazo se indica que de tres préstamos, dos conducen a un nuevo puesto de trabajo, y por tanto este tipo de actuación pública es una forma eficiente de fomentar la creación de empresas locales.

Lo relevante, por tanto, es destacar que “La financiación pública debe estimular los acuerdos con las entidades financieras de raigambre local y los actores privados locales para establecer el marco de institucionalización financiera de referencia con objeto de acometer proyectos de desarrollo local” (UNACC, 2001: 188). Ello es importante porque la creación de un entorno favorable a la actividad microempresarial permitirá que las empresas alcancen un adecuado nivel de competitividad, por tanto el sector público debe facilitar el acceso a una financiación suficiente.

El papel del sector público es clave puesto que puede favorecer o entorpecer programas microfinancieros. Para ello, Berezo (2005), propone una serie de recomendaciones para que la actuación de los gobiernos fomente los servicios microfinancieros, entre ellas se tienen:

- Permitir tratamiento de los riesgos distinto de la gestión bancaria convencional
- Simplificar requisitos documentales y de elaboración de informes de gestión
- No establecer límites demasiado bajos en los tipos de interés
- Permitir y fomentar distintas tipologías de instituciones microfinancieras
- Supervisión adecuada de las instituciones microfinancieras que manejan ahorros
- A través de una adecuada fiscalidad fomentar el crecimiento de las instituciones microfinancieras.

Por su parte, los organismos bilaterales y multilaterales de desarrollo, dentro de este contexto, tienen como principal meta la ampliación de las oportunidades económicas de las microempresas, creando las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo del sector, con una visión de conjunto. Ellas pueden apoyar el proceso de cambio, en aspectos tales como el marco regulatorio, el sistema financiero o las instituciones de microfinanzas en sí. Su medio de actuación es a través de la entrega de financiación, conocimientos técnicos y un foro para el diálogo sobre políticas y el consenso para impulsar cambios a nivel macro, meso e institucional (Gulli, 1999).

Por tanto, el papel que cada institución del territorio tiene en términos de su actuación en el ámbito de las microfinanzas, depende en gran medida del objetivo de la misma. Sin embargo, ello no descarta la posibilidad de conseguir simultáneamente objetivos tanto sociales como económicos dentro del territorio. Por una parte, en muchos casos la consecución de uno de ellos indirectamente puede llevar a la consecución del otro objetivo, y en caso de que ello no sea tan evidente, resalta el papel del sector público y de los diversos organismos de desarrollo en la generación de las condiciones correctivas o complementarias necesarias para potenciar la consecución de los objetivos locales de desarrollo vía financiación de las microempresas, en sus diferentes estratos.

4. ESCALA Y ALCANCE DE LAS MICROFINANZAS

Los conceptos de escala y alcance están referidos al tamaño de la clientela atendida por la institución microfinanciera, y al grado de pobreza de tales clientes, respectivamente.

Específicamente el concepto de *escala* ha adquirido gran importancia debido a la constante dificultad del gran número de microempresarios para acceder a los servicios financieros (Lacalle, 2008). Por ello determinar si los servicios llegan a gran parte de este sector de la población es esencial bajo la perspectiva de eficiencia de entrega en las microfinanzas.

Las principales condiciones para que las microfinanzas lleguen a operar a gran escala están relacionadas con un sistema financiero sostenible, y específicamente a (Gulli, 1999; Taborga y Lucano, 1998):

- La existencia de gran número y variedad de instituciones de microfinanzas
- La posibilidad de movilización de ahorros
- La existencia de servicios diversificados y oportunos
- La posibilidad de oferta de servicios de forma rentable y sostenible
- La existencia de competencia justa y fuerte en el mercado
- El funcionamiento de un marco regulatorio que elimine costes y restricciones innecesarias para las instituciones

Para Gulli (1999) si la meta es reducir la pobreza, tal vez sea tan eficaz tratar de llegar a una gran cantidad de pobres en un grupo de clientes diversificado, como tratar de llegar exclusivamente a los sectores más pobres de la población.

Por otra parte, en términos del *alcance*, pocas instituciones de microfinanzas llegan a los sectores más pobres de la población, y muchas instituciones tienen un alto porcentaje de clientes que no son pobres, llegando principalmente a individuos de pobreza moderada y no pobres pero vulnerables (Berezo, 2005). En este sentido, es necesario tener claro que son diversos factores los que influyen en el alcance de los programas microfinancieros, factores contextuales y factores relacionados con agentes (Gulli, 1999). *Los factores relacionados con los agentes* se refieren a la misión y a la metodología de las instituciones de microfinanzas, así como las necesidades y limitaciones financieras de los microempresarios y las familias de bajos ingresos, y *los factores contextuales* son circunstancias externas, como el marco regulatorio y la infraestructura local, que podrían influir en el alcance de las instituciones de microfinanzas en el bienestar de microempresas y familias. Específicamente el autor plantea que las ONGs, sobre todo aquellas que usan las garantías de los grupos

solidarios y bancos comunales, llegan a personas más pobres porque son las instituciones de microfinanzas más dedicadas a la lucha contra la pobreza. Contrariamente, los clientes de las instituciones de microfinanzas formales y más sostenibles tienden a ser menos pobres (pero el número atendido por ellas suele ser mayor).

¿Cómo se podría llegar a atender a los sectores más pobres de la población? Berezo (2005) resalta dos caminos: el primero de ellos es atender directamente a los más pobres, y el segundo, atender a los emprendedores menos pobres para que creen empleo a través de los cuales se ayude indirectamente a los más pobres. Para ello aun no existe respuesta, sin embargo, existe consenso en establecer que la oferta de una gama más amplia de servicios financieros, son importantes para conseguir dicho alcance, sobre todo porque, como ya se menciono previamente, el sector de las microempresas abarca desde empresas de subsistencia hasta empresas dinámicas y avanzadas, y todas ellas poseen requerimientos diferentes de servicios financieros (Foschiatto y Stumpo, 2006). Otra estrategia mencionada por Berezo (2005) para llegar a los más pobres es la de crecimiento, es decir, vía escala generar mayor alcance. En este sentido, Gulli (1999) propone una combinación de medidas generales y focalización estrecha, es decir, garantizar el alcance sostenible en gran escala y mejorar el acceso a los servicios financieros para los sectores más pobres de la población. Estas medidas las resumen el autor en el Cuadro 2.15.

CUADRO 2.15
INTERVENCIONES PARA AMPLIAR ALCANCE E IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS
A L C A N C E

	Profundidad	Escala	Geográfico	Impacto
Nivel macro (Nacional)	-Eliminar o impedir restricciones a tasas de interés	-Promover estabilidad política -Fomentar baja inflación -Establecer marco regulatorio de fomento de servicios financieros en pequeña escala, sin costes y restricciones innecesarias	-Establecer marco regulatorio de operación en zonas alejadas -Abrir oficinas nacionales de crédito	-Fomentar competencia en microfinanzas -Coordinar intervenciones en microempresas
Nivel meso (Local)	-Difundir información de instituciones locales de microfinanzas en vecindarios pobres -Dar permisos para empresas y títulos de propiedad de tierra a los pobres	_____	-Detectar obstáculos locales para transacciones financieras - Crear infraestructura para facilitar suministro de servicios financieros en pequeña escala	-Promover servicios de desarrollo empresarial para mayor acceso a insumos, productos, información, tecnología y capacitación.
Nivel institucional (Institución de Microfinanza)	-Proveer servicios a trabajadores independientes y asalariados -Adaptar instrumentos y Productos a necesidades de los más pobres -Ofrecer condiciones flexibles -usar mecanismos de focalización -Impulsar compromiso institucional e incentivos al personal para llegar a los más pobres -Diversificar tasas de interés para distintos clientes	-Fortalecer instituciones de microfinanzas dedicadas a combatir la pobreza para mejorar su capacidad de intermediación financiera -Transformar ONG en instituciones comerciales de microfinanzas -Proporcionar asistencia técnica para ampliar las fronteras de instituciones comerciales de microfinanzas -Promover el ahorro	-Promover instituciones de microfinanzas rurales -Conectar a grupos de autoayuda con bancos comerciales -Movilizar ahorros locales -Ofrecer servicios adaptados al carácter estacional y la diversidad de medios de subsistencia rurales	-Tomar medidas para bajar costes de transacción de clientes -Realizar estudios de satisfacción de clientes a fin de mejorar los servicios proporcionados
Nivel micro (Empresa y familia)	* Promover intervenciones complementarias para crear la base de activos y capacidad de endeudamiento de los más pobres	_____	_____	- Proveer servicios de desarrollo empresarial para mejorar conocimientos de administración empresarial

Fte.: Gulli (1999: 82).

5. LIMITACIONES DE LAS MICROFINANZAS

Las microfinanzas no pueden ser vistas como la solución única y absoluta a los problemas de pobreza y desarrollo. Por sí sola la microfinanciación no resuelve problemas de educación, de salud o infraestructuras, ni crea oportunidades económicas, productivas o comerciales donde no existen, ni genera empresarios donde los individuos no poseen ni motivación ni capacidades.

En este sentido es posible clasificar en dos aspectos las limitaciones de las microfinanzas: el primero relacionado con las características sociales y económicas del territorio, y otro relacionado con la necesidad de integrar los servicios estrictamente financieros con otro tipo de acciones destinadas a solucionar los principales problemas de la microempresa (Foschiatto y Stumpo, 2006).

Es necesario tener claro que las dificultades para progresar en condiciones de pobreza no pueden subestimarse, ellas son grandes, y por tanto, tener éxito en los emprendimientos y poder devolver, por ejemplo, recursos solicitados requiere sacrificio y esfuerzo por parte de los individuos beneficiarios. Por ello cuando las condiciones impiden el desarrollo de la actividad económica, se genera un mayor grado de endeudamiento y agravamiento de la pobreza. En este contexto específico, el microcrédito puede ser inapropiado cuando las condiciones plantean graves problemas para el reembolso de los préstamos (Naciones Unidas, 2005). Por ello, la entrega de servicios microfinancieros debe ser aplicada con mucho cuidado y debe ser evitada en zonas con extremas dificultades. Berezo (2005) no recomienda su aplicación en zonas azotadas por el VIH/SIDA, zonas con población dispersa, zonas dependientes de una única actividad productiva, en poblaciones con elevados grados de movilidad, en previsión de futuras crisis, en ausencia de orden público y marco legal inapropiado y cuando hay ausencia de capital social y cohesión comunitaria. Los servicios financieros (cualquiera que éstos sean) facilitan la acción de las fuerzas que promueven el crecimiento, pero sólo cuando existen oportunidades (González-Vega, 1994).

Adicional a ello, es necesario clarificar, que ninguna institución por sí sola, ni ninguna metodología por sí sola puede resolver todos los obstáculos para el desarrollo de las microempresas, pero usando las ventajas comparativas de los distintos protagonistas se puede aumentar la eficacia de las microfinanzas (Gulli, 1999).

Finalmente las instituciones microfinancieras no pueden ser vistas sólo desde una óptica de dependencia financiera, puesto que al no buscar autosuficiencia financiera se convierten en donaciones o en ayuda oficial al desarrollo, que si bien poseen su lugar en la teoría del desarrollo, no deben caracterizar a este tipo de instituciones (Naciones Unidas, 1998a).

Por tanto, el potencial de desarrollo de las microfinanzas será muy importante, siempre que esté inserto dentro de acciones y estrategias de desarrollo de la localidad. Sólo

incluida dentro de un marco de estrategias más amplias puede cumplir un papel de impacto positivo social y económico (Bercovich, 2004).

6. RETOS Y DESAFÍOS PARA LAS MICROFINANZAS

Considerando las características de la actividad microfinanciera, y del sector objetivo al cual intentan apoyar, aun existen una serie de aspectos por mejorar, y por tanto, una serie de retos relacionados con el sector:

En primer lugar, algunos autores (Peck, Christen y Millar, 2007; Miller-Sanabria, 2007) mencionan la necesidad de continuar ampliando el acceso a otros tipos de servicios financieros a las empresas de menor tamaño, adaptándolos específicamente a sus necesidades, con mejor focalización hacia los distintos grupos atendidos. Sin embargo, es necesario velar para que dicha mayor cobertura y ampliación de servicios no excluya a la población más pobre, sino que, por el contrario, les alcance en mayor amplitud y llegue, por ejemplo, a mayor cantidad de sectores rurales, en los que justamente vive una proporción importante de la población más pobre de América Latina. Asimismo, indican la necesidad de una penetración con mayor fuerza en los países más grandes de América Latina.

En segundo lugar, Berezo (2005), Peck, Christen y Millar (2007), y más recientemente, Economist Intelligence Unit (2010) en su evaluación del entorno global de negocios para las microfinanzas, hacen referencia a una serie de retos institucionales para las instituciones microfinancieras, tales como el fortalecimiento de su gobernabilidad, puesto que el importante y fuerte crecimiento de ellas hace necesario órganos de gobierno que garanticen una adecuada gestión y control; la mejora de la eficiencia y la innovación para conseguir una permanencia y sostenibilidad en el tiempo; y la implementación de la gestión de riesgos, para manejar de mejor forma productos nuevos de mayor complejidad que han ido apareciendo en el mercado crediticio dirigido a los particulares y a las empresas de menor tamaño.

En tercer lugar, en cuanto al mercado microfinanciero, Berezo (2005) y Economist Intelligence Unit (2010), reconocen dos líneas sobre las cuales aun se plantean desafíos, ello debido principalmente al crecimiento vertiginoso que ha tenido el sector en los últimos años. Por un lado, plantean como desafío generar información crediticia común en el sector, para que las instituciones microfinancieras identifiquen a clientes que

solicitan préstamos en diversas fuentes y sus niveles de endeudamiento, aminorando así el riesgo crediticio que surge de la asimetría de información, y por otro lado, fomentar la transparencia y amplitud de buenas prácticas implementando sistemas de información más eficaces que permitan mayor transparencia ante los diversos actores (en este sentido, resalta el papel del Microcredit Information Exchange – MIX - por proponer indicadores de desempeño estándares). Se menciona como reto adicional, continuar fortaleciendo el funcionamiento en red. El apoyo al fortalecimiento y continuidad de tales redes puede aportar beneficios en aspectos tales como el apoyo en la creación de instituciones, en asistencia técnica, en constituir una fuente de capital adicional, en generar experiencias de aprendizaje, en fomentar la transparencia e indicadores comunes de desempeño, entre otros. Finalmente, y no menos importante, los autores consideran que el importante crecimiento y auge del sector no ha ido acompañado por un desarrollo similar en su regulación y supervisión. Esto último, es un reto importante puesto que sin la regulación apropiada, las instituciones microfinancieras podrían asumir riesgos excesivos, y derivar en clientes sobreendeudados, lo cual repercutiría en pérdidas en la institución y en el sector, y con ello en limitaciones en la oferta, por ejemplo, microcrediticia. Por tanto, y tal como señalan Marulanda, Fajury, Paredes y Gómez (2010), un marco regulatorio apropiado permitirá un mejor desempeño y crecimiento de las instituciones microfinancieras, evitaría algunas pérdidas y quiebras, y ofrecería mayores herramientas para actuar en caso de crisis institucionales específicas de una manera más eficaz y organizada.

Por tanto, si bien es indudable que el sector de las microfinanzas ha tenido una evolución significativa y vertiginosa en cantidad y calidad de servicios prestados, y en su estructura, aun quedan espacios de perfeccionamiento que son necesarios atacar para generar mayores niveles de impacto social y económico. Al respecto, generar una mayor cantidad de estudios de rigor científico que entreguen información acerca de los verdaderos impactos de las microfinanzas, y de cada uno de sus componentes en el territorio, es un desafío de igual importancia para poder a través de ellos, establecer las mejores acciones complementarias o correctivas para la consecución de los objetivos locales.

CONCLUSIÓN

La financiación de las iniciativas locales y empresariales es clave en una estrategia de desarrollo local. Dentro de los instrumentos financieros, ha surgido en las últimas dos décadas una nueva generación caracterizada por una demanda más social, medioambiental, cultural y educativa centrada en las personas y en el medioambiente (Comisión Europea, 2003). Dentro de estos nuevos instrumentos de microfinanciación se encuentran las microfinanzas, como una herramienta potencial de desarrollo local vía financiación a la microempresa. Entre sus productos, destaca por su amplia demanda, oferta y difusión, el microcrédito. Es así como las experiencias locales han dado protagonismo al microcrédito en las estrategias que intentan dinamizar tejidos productivos locales (Foschiatto y Stumpo, 2006).

Las microfinanzas, y específicamente el microcrédito, han nacido para combatir la pobreza, pero se ha ido desarrollando de tal forma que también han ayudado a pequeños empresarios, no necesariamente de extrema pobreza, que han estado excluidos del sistema financiero tradicional. Es así que, incluso la banca comercial que durante años les excluyó, ahora enfoca su atención en ellos (Bercovich, 2004). Producto de lo anterior, muchas veces se confunde crédito con microcrédito a la microempresa, pero este nuevo instrumento difiere en muchos aspectos del crédito tradicional otorgado por algunas instituciones a la microempresa. Entre tales aspectos diferenciadores están: la estructura de propiedad, los clientes, el crédito en sí, las metodologías implementadas, entre otros. Pero la diferencia más importante radica en que los microcréditos, y de manera más general las microfinanzas, no son sólo operaciones financieras sino que son un potencial instrumento de financiación del desarrollo local con una orientación tanto social como financiera (Foschiatto y Stumpo, 2006). Por tanto, es crucial comprender su naturaleza para determinar los lineamientos de acción más eficientes para el desarrollo del territorio.

¿Qué son los microcréditos?: “Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (Cumbre Global de Microcrédito, 1997). De tal definición se extrae el principal objetivo de ellos: la reducción de los niveles de pobreza del mundo, pero a medida que han ido evolucionando se ha incluido dentro de sus objetivos el beneficiar a individuos y empresas relacionadas con procesos productivos sin acceso

a financiación. Las instituciones que ofrecen este producto microfinanciero, en conjunto con otros servicios de financiación, reciben el nombre de Instituciones Microfinancieras (IMFs), entre las cuales es posible distinguir dos grandes grupos: ONGs e Instituciones Financieras. Las primeras, en general asociaciones sin fines de lucro, tienen como principal finalidad la compensación social. Las segundas, por su parte, se subdividen en dos grupos: las instituciones financieras especializadas en microcrédito y los bancos comerciales. Estas comparten un objetivo diferente a las del primer grupo, a decir, la autosuficiencia, el manejo eficiente de las operaciones de préstamo y la ampliación de servicios financieros (Lacalle, 2008; MIX; 2006; Taborga y Lucano, 1998). Las metodologías utilizadas se clasifican en Individuales (préstamos individuales) y grupales (grupos solidarios, bancos comunales, uniones de crédito, y fondos rotatorios). Cada una de ellas posee sus propias características y hace hincapié en determinados objetivos. En cuanto a las alternativas institucionales para crear entidades de microfinanciación, es posible mencionar la conversión de ONGs, la creación de departamentos especializados dentro de bancos existentes y la creación de bancos de nuevo cuño (García, 2004; Terberger, 2003).

El aporte que se estima las microfinanzas, y en particular los microcréditos, realizan al desarrollo local se clasifica en aporte social y aporte económico, a través de la consecución de los *objetivos de eficiencia* (potenciación, fortalecimiento y desarrollo de microemprendimientos), *objetivos de equidad* (aumento de la participación de los microempresarios en el proceso local y el aumento de sus ingresos) y *objetivos medioambientales* (generación de emprendimientos responsables y respetuosos con el medioambiente). Específicamente la Comisión Europea (2003) detalla los siguientes aportes: desarrollo de iniciativas locales empresariales, desarrollo de la cultura empresarial, creación de sectores nuevos, desarrollo de mercados locales, generación de empleo, disminución de la exclusión social de grupos marginados y mejora en la igualdad de oportunidades de género.

Al respecto, existen diversos estudios que han intentado medir el impacto de los programas microfinancieros, en los individuos que han participado en ellos. A pesar de los resultados positivos obtenidos por la mayoría de ellos, aun no es posible obtener conclusiones rotundas (Gutiérrez, 2000; Lacalle, 2008; Rosenberg, 2010). Sin embargo, conforman un sustento inicial al planteamiento de que ellos son un instrumento potencial de desarrollo local.

Adicionalmente, es necesario tener claro que ni los microcréditos, ni las microfinanzas de forma más general, son el componente único de la receta para obtener éxito local, sino que deben estar integrados dentro de una estrategia de desarrollo más amplia y servicios de índole no financiera (Gulli, 1999; Daley-Harris, 2007; Banco Mundial, 2008).

Finalmente, a pesar de que se ha avanzado en el estudio de ellos y se ha evolucionado en pro de una mejor consecución de los objetivos sociales y económicos, aun quedan retos de cara a un mayor conocimiento y perfeccionamiento de esta herramienta local, ya que, tal como señala Gallicchio (2004) evaluar si realmente los instrumentos implementados para favorecer al sector microempresarial son eficientes, o si requieren un nuevo replanteamiento o complementariedad con otros, es de gran importancia a la hora de generar información para la mejor toma de decisiones públicas. Es aquí donde resalta la importancia de realizar estudios de impacto de mayor rigor científico que permitan generar la información necesaria para validar a las microfinanzas como un instrumento real de financiación del desarrollo local.

CAPÍTULO III
EVALUACIÓN DE IMPACTO DE
PROGRAMAS SOCIALES:
LOS PROGRAMAS MICROFINANCIEROS

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años ha ido en aumento la importancia de determinar los efectos reales de programas, proyectos o políticas sociales sobre los más pobres, convirtiendo el tema en una problemática central de los gobiernos actuales. Lo anterior se ha visto potenciado por la relevancia de la asignación de recursos escasos a fines sociales, fundamentada en la convicción de que son medidas reales que pretenden poner fin a la pobreza. Por tanto, los esfuerzos por implementar sistemas de evaluación de programas, proyectos o políticas sociales no sólo debe incrementarse, también debe asegurarse la calidad de los mismos, ya que ello permitirá evaluar la efectividad de tales desembolsos identificando y aprendiendo de aquellos programas con mayor rentabilidad social y enmendando rumbos en aquellos de dudosa efectividad (Baker, 2000; Serrano y Racsinsky, 2002; Ñopo y Robles, 2002; Abdala, 2004). Como una etapa dentro de este proceso evaluador se encuentra la “evaluación de impacto”, la cual tiene como objetivo determinar cuáles son los logros atribuibles a la existencia de un programa, es decir, cuál es la diferencia en la vida de los participantes de un programa, producto, servicio o política en comparación a la situación en la que ellos no hayan participado de dicho programa (Karlan y Goldberg, 2007).

En la actualidad, muchos estudios se han centrado en evaluar el impacto de los programas microfinancieros, concretamente en medir y evaluar su impacto y la viabilidad, debido a que éstos, y las instituciones oferentes, se han convertido en un componente principal de la estrategia para reducir la pobreza o promover el desarrollo de la micro y pequeña empresa (Aroca, 2002).

Este capítulo se centra en el estudio de la evaluación de programas sociales, específicamente, la evaluación de impacto de los programas microfinancieros, ejemplificando para el caso concreto de un programa que conceda microcrédito (puesto que será el estudio de caso que se desarrollará más adelante). Para ello, el primer apartado realiza una introducción a la importancia, al concepto y al método de evaluación de los programas y proyectos sociales que se implementan en la actualidad. Posteriormente el capítulo se centra en la evaluación de impacto, las diferentes metodologías existentes para llevarla a cabo, los diversos estimadores de impacto que menciona la literatura especializada en el tema y los principales problemas que deben ser considerados en estos diversos enfoques. Finalmente, se resumen las principales ideas de algunos estudios de impacto centrados en los programas de microfinanzas.

1. EVALUACIÓN GLOBAL DE PROYECTOS, PROGRAMAS O POLÍTICAS SOCIALES

En términos sociales, uno de los temas de gran relevancia durante los últimos años ha sido determinar los efectos reales que tienen los programas sociales sobre los pobres (Baker, 2000). Dicha creciente importancia ha hecho del tema un problema central de la acción de los gobiernos. Serrano y Raczynski (2002) fundamentan lo anterior en tres motivos:

- i) El desarrollo y el progreso social del nuevo milenio no eliminan problemas sociales tales como pobreza, exclusión, desigualdad, entre otros.
- ii) A pesar de las innovaciones institucionales y programáticas, las soluciones que se han puesto en marcha no arrojan los resultados esperados, puesto que la complejidad de muchas sociedades, que presentan una muy desigual distribución de las oportunidades, y de los problemas que ello genera, exigen miradas más profundas sobre las políticas y los programas que se implementan.
- iii) La permanente escasez de recursos puede ser enfrentada de mejor manera si la evaluación permite asegurar su uso eficiente.

Dichos motivos, para los autores, han generado la búsqueda de formas nuevas de comprender y enfrentar los temas sociales. La función de evaluación de políticas, programas o proyectos sociales se ha ido asentando en el sector público, en el sector privado y en el mundo de los organismos no gubernamentales, constituyéndose en una necesidad en el sector gubernamental y en un tópico de formación e investigación en el mundo académico y no gubernamental.

Dado lo anterior, es relevante responder a las siguientes preguntas: ¿qué constituye una evaluación global⁷⁰? ¿Cuál es el fin último de ella? y ¿cuáles son las etapas que la conforman?

Respecto a la primera pregunta, la literatura define a la evaluación global de diversas formas: siguiendo a Stufflebeam (1971) se establece que la evaluación es un proceso que facilita la identificación, la recolección y la interpretación de informaciones útiles a los encargados de tomar decisiones y a los responsables de la ejecución y gestión de los programas. Sulbrandt (1993) sostiene que una investigación evaluativa es un examen

⁷⁰ De ahora en adelante al hacer referencia a “evaluación global”, se estará refiriendo a una evaluación de políticas, programas o proyectos sociales.

riguroso y sistemático de los logros de una política o programa en relación a las metas propuestas y los efectos esperados. Para Fernández-Ballesteros (1996) es un conjunto ordenado y sistemático de procedimientos que permiten establecer un juicio u opinión sobre el mérito o valor de un programa para tomar decisiones que apunten a su mejoramiento. Baker (2000: 1) la define como “una evaluación que incluye la supervisión, la evaluación de los procesos, la evaluación de costes-beneficios y la evaluación de impacto”. Ñopo y Robles (2002: 5) la entienden como “una actividad periódica que permite dimensionar la relevancia del proyecto, su desempeño, eficiencia e impacto con relación a los objetivos del mismo”. Por su parte Abdala (2004: 26) establece que “evaluar constituye un proceso sistemático, metódico y neutral que hace posible el conocimiento de los efectos de un programa, relacionándolos con las metas propuestas y los recursos movilizados”.

En cuanto a su aporte, Ñopo y Robles (2002) establecen que la evaluación global de programas sociales radica en su utilidad para la gerencia eficiente de los proyectos, y en que sólo a través de ella es posible conocer si éste ha conseguido sus objetivos, si debe continuar, modificarse o cancelarse. Dicho aporte es apoyado por Baker (2000) quien profundiza en ello distinguiendo, por una parte, la efectividad del programa, referida a conocer si la teoría implícita en él aporta las respuestas que se buscan y genera los cambios que se requieren, y por otra parte la eficiencia, relacionada con maximizar el impacto del gasto público en un contexto de variadas necesidades sociales no satisfechas. Serrano y Raczynski (2002: 3) bajo una óptica del papel gubernamental establecen que “el fin principal de la evaluación es el aprendizaje respecto de las formas que tiene el Estado en torno a los desafíos sociales que impone el desarrollo”.

El Cuadro 3.1 resume los diferentes ámbitos de aporte de una evaluación.

CUADRO 3.1

ÁMBITOS DE APOORTE DE UNA EVALUACIÓN GLOBAL

ÁMBITO DE LA GESTIÓN PÚBLICA

- *Respalda y fundamenta la toma de decisiones*
- *Fortalece la responsabilidad de las agencias gubernamentales*
- *Contribuye a una asignación más eficiente de los recursos*
- *Contribuye a la contabilidad pública y facilita nuevas decisiones presupuestarias*
- *Informa a los que diseñan las políticas*
- *Recomienda modificaciones o ajustes a programas en curso*
- *Contribuye a mejorar el desempeño de programas y proyectos*
- *Entrega información a los directivos sobre la marcha del programa*
- *Genera aprendizaje organizacional*

ÁMBITO DE PLANIFICACIÓN SOCIAL

- *Genera conocimiento y aprendizaje sobre innovaciones*
- *Identifica buenas prácticas*
- *Identifica la pertenencia de los diseños y estrategias metodológicas*
- *Permite el contraste de teorías*

ÁMBITO DE TRANSPARENCIA Y CONTROL CIUDADANO

- *Contribuye a fortalecer la gestión democráticas*
- *Permite al gobierno mostrar eficiencia hacia la opinión pública*
- *Contribuye a la responsabilidad*

Fte.: Serrano y Raczynski (2002: 9) (Modificado).

Para dar respuesta a la tercera pregunta establecida con anterioridad, y sobre la base del modelo planteado por Stufflebeam y Shinkfield (1987) (Modelo CIPP⁷¹) se identifican cuatro etapas dentro de un proceso de evaluación:

- Evaluación de contexto: identifica problemas y necesidades, y analiza problemas relevantes en un escenario concreto.
- Evaluación de entrada: identifica recursos y estrategias necesarias para lograr las metas y objetivos del programa.
- Evaluación de proceso: identifica defectos o carencias en el plan procedimental.
- Evaluación de producto: mide e interpreta los logros producidos por el programa.

Estas etapas constituyen un sistema, sin embargo cada una de ellas puede evaluarse de manera independiente.

Por su parte, de la definición entregada por Baker (2000) se desprenden las siguientes etapas:

- Supervisión: evalúa si un programa se está implementando de acuerdo a lo planificado.

⁷¹ CIPP - Acrónimo de las fases del modelo: Context, Input, Process, Product.

- Evaluación de procesos: determina la forma en que funciona el programa y se centra en los problemas de la entrega de servicios.
- Evaluación de coste-beneficio: estima los costes de los programas, en particular su relación con respecto a usos alternativos de los mismos recursos.
- Evaluación de impacto: determina si el programa produjo los efectos deseados en las personas, hogares e instituciones, y si tales efectos son atribuibles a la intervención del programa.

De forma alternativa, si el programa o proyecto social se establece de acuerdo a un ciclo de vida, es posible distinguir las etapas o “momentos” que componen una evaluación global. Se abren así distintas posibilidades a evaluar: ex - ante, intra, post y ex - post (Abdala, 2004). Ellas se detallan en el Cuadro 3.2.

CUADRO 3.2
MOMENTOS DE REALIZACIÓN DE LA EVALUACIÓN

EX-ANTE	Se cumple antes del inicio de la ejecución. Se evalúan: contexto socioeconómico e institucional, problemas identificados, necesidades detectadas, población objetivo, insumos, estrategias de acción.
INTRA	Se desarrolla durante la ejecución del programa. Se evalúan: actividades del proceso mientras se están desarrollando, identificando aciertos, errores, dificultades.
POST	Se corresponde con la finalización inmediata de la ejecución del proyecto, detectando, registrando y analizando los resultados tempranos.
EX-POST	Se realiza tiempo después de concluida la ejecución. Evalúa: resultados mediatos y alejados, consolidados en el tiempo.

Fte.: Abdala (2004: 28)

En cada uno de los enfoques anteriores se distingue como una parte o etapa del proceso de evaluación global a aquella que intenta identificar y medir los efectos provocados por el programa, es decir, la evaluación de producto, de impacto o ex - post, de forma respectiva, la cual permite comparar el grado de realización alcanzado por un programa con el grado de realización deseado.

2. EVALUACIÓN DE IMPACTO

Hulme (1997) se refiere a la evaluación de impacto como una evaluación capaz de generar dos tipos de resultados: el primero referido a la medida más precisa posible de los impactos de una intervención, y el segundo referido a comprender el proceso de intervención y sus impactos, así como la mejora de dicho proceso. Abdala (2004: 28), por su parte, establece que: “Bajo la denominación de evaluación de impacto se

entiende el proceso evaluatorio orientado a medir los resultados de las intervenciones en cantidad, calidad y extensión según las reglas preestablecidas”. Lo anterior implica determinar cuáles son los logros atribuibles a la existencia de un programa, o en palabras de Karlan y Goldberg (2007), cuál es la diferencia en la vida de los participantes de un programa, producto, servicio o política en comparación a la situación en la que ellos no hayan participado de dicho programa. Lo anterior no resulta una tarea fácil si se considera que al mismo tiempo que se ejecuta un proyecto, pueden estarse ejecutando otros o pueden existir cambios en el entorno económico o social. Lo anterior podría generar confusión a la hora de determinar los efectos reales del programa puesto que podrían confundirse con los logros de otros proyectos o los efectos de un cambio en el entorno global (Ñopo y Robles, 2002). Dicha problemática establece un reto en cuanto a las metodologías propicias para generar resultados de mayor veracidad. Durante décadas la idea predominante ha sido la de otorgar peso únicamente a las dimensiones e indicadores cuantitativos. Actualmente, sin embargo, la evaluación de impacto es valorada como un proceso amplio y global, en el que al enfoque cuantitativo se agregan técnicas cualitativas (SEEP Network, 2001).

De acuerdo a Ñopo y Robles (2002) para entender el objetivo de la evaluación de impacto de un programa social, existen 3 conceptos relevantes:

a) Estados de naturaleza:

Este concepto hace referencia al hecho de que en el futuro pueden darse diferentes realidades o estados posibles. Concretamente en la evaluación de programas sociales se dan dos estados posibles: “estado de tratamiento” y “estado de no tratamiento”. El primero hace referencia a una realidad en que un individuo cualquiera ha participado efectivamente de un programa, es decir, que ha sido tratado por el programa. El segundo estado hace referencia a una realidad en que un individuo cualquiera no ha participado efectivamente de un programa, es decir, que no ha sido tratado por el programa⁷².

b) Resultados:

Este concepto hace referencia a los potenciales resultados que puede experimentar un individuo cualquiera durante su vida. En general, el resultado puede estar referido a distintas variables o aspectos de su vida y durante varios momentos en el tiempo. En la

⁷² Por lo general al primer estado se le denota con el número “1”, y al segundo estado con el número “0”.

evaluación de impacto interesará concentrarse en aquellos aspectos en los cuales se espera que el programa tenga algún efecto⁷³.

c) Decisión de participar:

Es necesario distinguir entre aquellos individuos que deciden participar en un programa de aquellos que deciden no hacerlo. La mayoría de los programas sociales suelen ser voluntarios en el sentido de que todos aquellos individuos que quieren participar y cumplen con los requisitos para hacerlo, pueden potencialmente hacerlo. En algunos programas la decisión de participar en el programa no está en manos de los participantes sino de terceros. También es importante distinguir entre aquellos que deciden participar y aquellos que efectivamente lo hacen⁷⁴.

En el Gráfico 3.1 se aprecian los flujos de resultados que puede tener un individuo, para un conjunto de variables (x, w, \dots, z) entre el período 1 y el período T. Ese flujo de resultados dependerá de si el individuo decidió participar en el programa que se está evaluando y de si se está considerando un estado de tratamiento o un estado de no tratamiento.

⁷³ Típicamente se usa la letra “Y” para representar los resultados potenciales que puede alcanzar un individuo, representando a una única variable o a un vector que abarque varias variables, pudiendo referirse a los resultados de un periodo en particular a de varios periodos. Si “Y” representa varias variables en varios periodos de tiempo será una matriz.

⁷⁴ En la literatura sobre evaluación de impacto es común utilizar la letra D para hacer referencia a la participación. D=1 corresponde quienes participan, y D=0 a quienes no lo hacen.

GRAFICO 3.1
FLUJOS DE RESULTADOS SEGÚN LA DECISIÓN DE PARTICIPAR Y LOS ESTADOS DE LA NATURALEZA

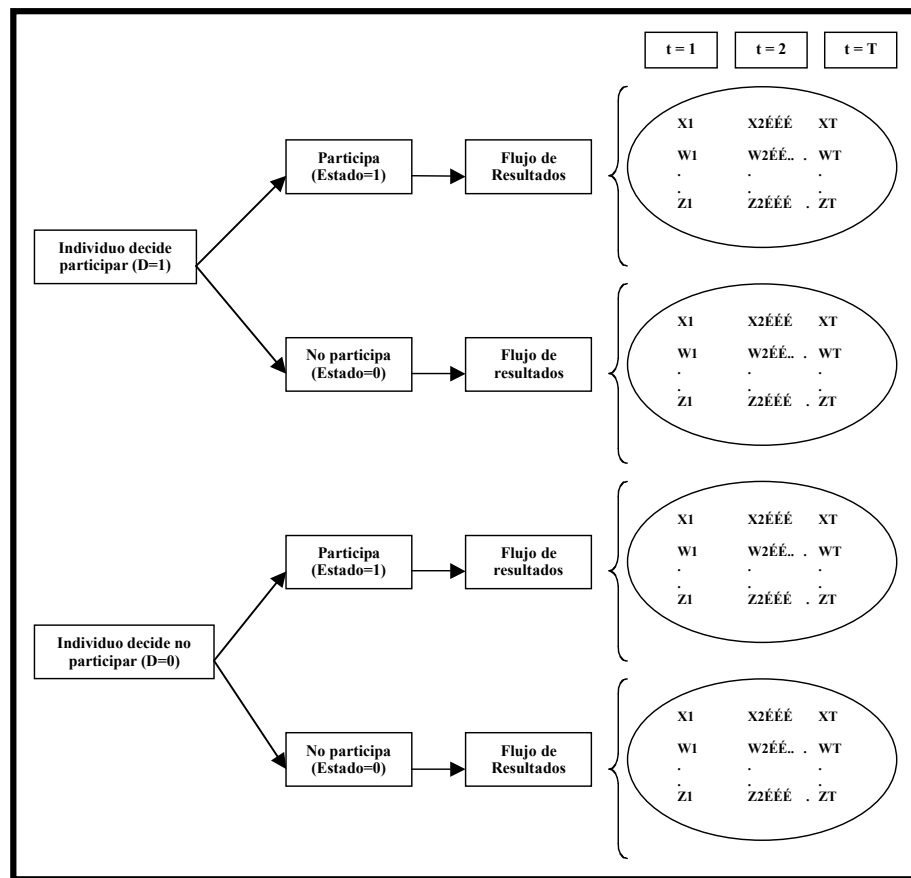


Fig.: Ñopo y Robles, 2002.

Los autores proponen que bajo este marco podrían evaluarse distintos impactos de un programa: *En primer lugar*, estimar el cambio en el flujo de resultados de los individuos que decidieron participar en un programa y que efectivamente lo hacen, cuando se compara su flujo de resultados en un estado de tratamiento con un estado de no tratamiento. Se intenta responder la siguiente pregunta: *¿qué ganan los participantes de un programa en comparación a no haber participado?*⁷⁵. Sin embargo, es claro que para aquellos individuos que deciden y efectivamente participan (los beneficiarios) de un programa social sólo es posible conocer su flujo de resultados en el “estado de tratamiento” ya que ese es el estado que efectivamente se materializa para ellos. “Preguntarse por el flujo de resultados de los beneficiarios en un estado de no tratamiento es preguntarse por una situación hipotética que no se dará y que por tanto no podremos observar directamente, pero que cierto bajo supuestos estadísticos, se puede estimar” (Ñopo y Robles, 2002: 18). Por tanto, lo crucial radica en averiguar cómo

⁷⁵ Dicha pregunta es diferente a la siguiente: ¿cuál es la situación de los participantes de un programa después del programa en comparación a antes del programa?

habría sido esa situación hipotética para los beneficiarios de un programa, es decir, su flujo de resultados, si no hubiesen sido tratados por el programa. A esa situación hipotética se le conoce como “contra-factual”. *En segundo lugar*, también sería factible cuestionar el impacto que tendría el programa entre aquellos que decidieron no participar en él. En este caso la pregunta es *¿qué hubiesen ganado los no participantes de un programa social si efectivamente hubiesen participado?*, esta pregunta es muy importante cuando se quiere extrapolar el impacto que un programa ha tenido sobre los beneficiarios a grupos no beneficiarios del mismo. ¿Será cierto que el impacto de un programa social es el mismo sobre los individuos que deciden participar en él que sobre los individuos que decidieron no participar en él? En este caso específico se tendrá que hacer una aproximación hipotética para conocer el impacto del programa sobre los no beneficiarios.

2.1. Marco conceptual de la evaluación de impacto

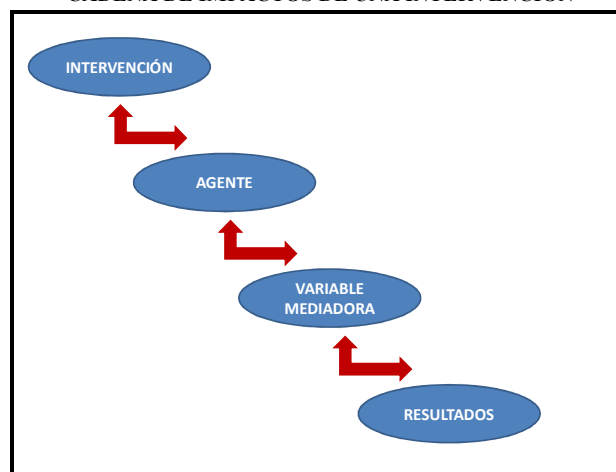
Teniendo en cuenta las aclaraciones anteriores se hace necesario demarcar el contexto a través del cual se lleva a cabo una evaluación de impacto como proceso riguroso de investigación. En este sentido es oportuno referirse a lo planteado por Hulme (1997), quien establece que todo ejercicio de evaluación de impacto posee un marco conceptual que lo sustenta, el cual está compuesto principalmente por tres elementos:

i. Un modelo de cadena de impacto.

Detrás de una intervención está el supuesto de que ella generará ciertos impactos o efectos en sus participantes (ver Gráfico 3.2). La evaluación de impacto evalúa la diferencia en los valores de variables claves entre los agentes que han sido objeto de una intervención y aquellos que no la han recibido. Es en este punto donde surge uno de los problemas principales correspondientes a una evaluación de impacto, es decir, el hecho de que un mismo individuo no puede ser participante y no participante, al mismo tiempo, de una intervención⁷⁶.

⁷⁶ Se profundiza en esta problemática más adelante.

GRÁFICO 3.2
CADENA DE IMPACTOS DE UNA INTERVENCIÓN



Fte.: Hulme (1997) y Lacalle y Rico (2007).

ii. La especificación de las unidades, o niveles de impacto.

Se refiere a las unidades sobre las cuales será evaluado el impacto, puesto que una misma intervención puede generar impactos en diferentes niveles, con lo cual es necesario distinguir claramente sobre cuál o cuáles de ellos será efectuada la evaluación.

iii. La especificación de los tipos de impacto posibles o indicadores de impacto.

Para cada unidad o nivel de impacto debe ser definido un indicador de impacto. Los principales requisitos establecidos para estos indicadores son: debe ser definido con precisión, debe ser medible y relevante para lo que se pretende medir (Hulme, 1997; Lacalle y Rico, 2007).

Cada uno de los elementos anteriores orienta el proceso a través del cual se debería llevar a cabo cualquier tipo de evaluación de impacto⁷⁷.

2.2. El problema fundamental de la evaluación de impacto

Al hacer referencia anteriormente a la cadena de impacto que contextualiza la evaluación, se concluyó que el problema fundamental en ella radica en que un mismo individuo no puede simultáneamente participar y no participar en un programa, es decir, la comparación fundamental que surge entre la participación en el programa y la situación hipotética de que el participante no hubiera estado en él, no es observable

⁷⁷ Cada uno de estos elementos se especificarán con mayor detalle más adelante, en el análisis de evaluación de impacto de los programas microcrediticios.

directamente para cada individuo, y eso es precisamente lo crucial en una evaluación de impacto (Baker, 2000; Ñopo y Robles, 2002; Díez de Medina, 2004).

En definitiva, *el problema central de la evaluación de impacto es la construcción de un “contra-factual”*, lo que implica poder reconstruir la situación hipotética que no podrá ser observada: ¿cuál hubiese sido el flujo de resultados de los que participaron en el programa si no lo hubiesen hecho? ó ¿cuál hubiese sido el flujo de resultados de los que no participaron en un programa si lo hubiesen hecho?

Al tratar de buscar el impacto del programa sobre el grupo de beneficiarios habrá que tratar de responder a la primera de esas preguntas. En tal caso para reconstruir ese estado “contra-factual” lo que se hace es buscar un grupo de individuos que no han participado del programa para que a partir de sus flujos de resultados se pueda decir algo sobre cuáles hubiesen sido los flujos de resultados de los beneficiarios en el estado de no tratamiento, eso que es imposible observar. A este grupo de individuos que permite construir el estado “contra-factual” se le conoce como “*grupo control*”, y el objetivo esencial de este proceso es que el “grupo control” sea tal que permita hacer una muy buena reconstrucción del “estado contra-factual”. Y por tanto, *la elección del grupo control es fundamental* en los procesos de evaluación de impacto.

3. EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PROGRAMAS MICROFINANCIEROS

3.1. Motivos y aportes

Es posible situar en la segunda mitad de la década de los ochenta el surgimiento de evaluaciones de impacto de programas microfinancieros de carácter más serios. En los últimos años, sin embargo, estas evaluaciones han tendido a multiplicarse, no sólo para obtener resultados acerca de su efectividad, sino también para obtener análisis que ayuden a mejorar dichas prácticas (Goldberg, 2005). La cantidad y calidad de dichos estudios ha ido en aumento, sin embargo, en la actualidad aun existen muchos vacíos en torno a los cuales es necesario seguir trabajando.

Ante la evidencia en torno a una evolución en cantidad y calidad de los estudios, cabe realizar la siguiente pregunta: ¿por qué es tan importante llevar a cabo una evaluación de impacto de los programas microfinancieros? Ante tal pregunta existe una postura poco favorable en torno a la realización de este tipo de estudios por parte de muchos operadores, quienes consideran que los programas de microfinanzas se autoevalúan a

través del desempeño financiero de las entidades que otorgan dichos servicios, sin embargo, el aceptar dicha postura probablemente entregue más información sobre el prestamista que sobre el prestatario (SEEP Network, 2001).

Al respecto Karlan y Goldberg (2007) establecen cuatro razones para llevar a cabo evaluaciones de impacto en el campo de las microfinanzas:

- i. Una evaluación de impacto es semejante a un buen estudio de mercado y clientes. En este sentido, a través del conocimiento del impacto sobre los clientes es posible diseñar mejores productos y procesos. De tal forma, la evaluación de impacto incluso podría ser considerada una buena práctica de negocios.
- ii. A menudo las instituciones autosuficientes financieramente reciben subsidios indirectos de las agencias donantes, por tanto, es trascendental cuestionar si tales recursos públicos están siendo destinados a la mejor alternativa de uso. Es en este punto donde una evaluación de impacto podría ayudar a comparar el coste de mejorar las condiciones de vida de las familias receptoras de programas microfinancieros, con el coste de generar el mismo impacto a través de otras intervenciones.
- iii. Una evaluación de impacto no sólo provee información acerca de los impactos en los participantes, ella provee información importante acerca de los tipos de productos y servicios que funcionarían de mejor forma para determinados tipos de clientes. Adicionalmente, ella también ayudaría a comparar los resultados de diferentes instituciones microfinancieras.
- iv. Las instituciones oferentes de programas microfinancieros corresponden a entidades tan diversas como aquellas con fines de lucro, sin fines de lucro y gubernamentales. Bajo tal contexto es necesario aprender cómo cada una de las estructuras alternativas influyen en el impacto sobre los clientes, puesto que ellos pueden diferir según el diseño del programa, la eficiencia organizacional, la diferencia en las metas u objetivos y la composición de cartera de clientes atendidos.

3.2. Objeto de las evaluaciones de impacto

Karlan y Goldberg (2007) sobre la base de lo establecido por el Banco Mundial para realizar préstamos a los países para servicios microfinancieros, establecen tres objetos

factibles de evaluar, enfatizando en que la línea que tiende a dividirles no siempre es de fácil distinción:

- En primera instancia se hace referencia a la *evaluación de programas*, destinada a examinar si una institución microfinanciera concreta es eficiente en lograr mejoras en el bienestar de sus clientes
- En segundo lugar se encuentra la *evaluación de producto o proceso*, la cual evalúa la eficiencia relativa de una institución microfinanciera al implementar un producto o proceso en comparación a otro.
- En tercer, y ultimo caso, se establece la *evaluación de políticas*, con énfasis en los niveles macroeconómicos, a pesar de que muchas de ellas replican sus impactos a nivel microeconómico.

Cada una de estas evaluaciones constituye una evaluación de impacto y requerirá por tanto de la situación contrafactual para poder llevar a cabo la comparación de lo que hubiese sucedido en caso de no haberse aplicado el programa, proceso o política respectiva.

Históricamente las evaluaciones de impacto han correspondido a evaluaciones de programas. En muchos casos el programa completo incluye diversos servicios tales como crédito, educación, seguros, ahorro, entre otros (Goldberg, 2005).

A efectos de la presente investigación se pone énfasis en la tipología de evaluación de programas microfinancieros, concretamente en la evaluación de impacto de microcrédito, ya que lo que se intentará evaluar es el impacto de ser beneficiario de un microcrédito.

3.3. Marco conceptual de la evaluación de impacto de las microfinanzas

Sobre la base de la demarcación establecida por SEEP Network (2001), es posible definir el concepto de evaluación de impacto de un programa microfinanciero bajo dos especificaciones: en primer lugar, los cambios que ocurren en las vidas de los clientes a diferentes niveles; y en segundo lugar, los cambios identificados que están relacionados con la participación de los clientes en el programa microfinanciero. Es decir, debe medir los efectos (individuales, familiares, empresariales, comunitarios, entre otros) provocados por la participación en el programa por parte del individuo. Es en este

aspecto, tal como ya se mencionó con anterioridad, donde surge la principal problemática: el hecho de determinar los cambios provocados por la participación en el programa microfinanciero, pudiendo aislarlos de otros posibles cambios generados por otros factores.

Para lograr lo anterior Lacalle y Rico (2007) hacen mención a dos características fundamentales a la hora de llevar a cabo la evaluación:

- La importancia de escoger un diseño de estudio riguroso científicamente que permita obtener la causalidad buscada o asociaciones plausibles.
- El equilibrio entre el rigor científico del diseño y su factibilidad (coste de realización).

3.3.1. Modelo, niveles e indicadores de impacto de un programa microfinanciero

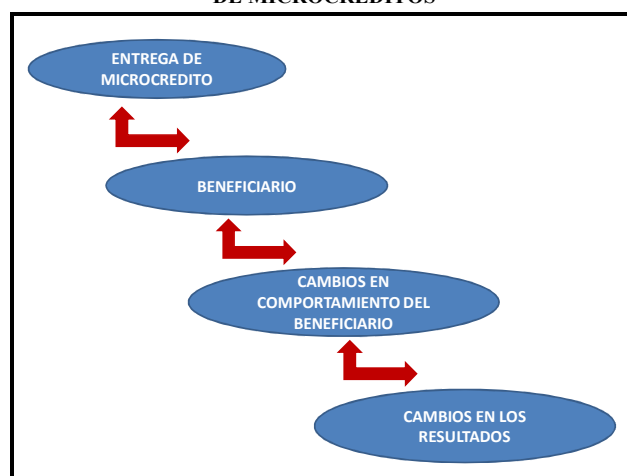
Teniendo en cuenta las recomendaciones anteriores y recordando el marco conceptual establecido en la evaluación de impacto de proyectos, programas o políticas sociales previamente expuesto, se analizan cada uno de los elementos establecidos por Hulme (1997) para el caso concreto de un programa microfinanciero, como puede ser la entrega de microcrédito⁷⁸:

i. Un modelo de cadena de impacto.

La cadena de impacto se origina con la entrega del microcrédito por parte de la entidad oferente de servicios microfinancieros a un individuo. Esta concesión generará en el individuo cambios en su comportamiento que tenderán a generar efectos (impactos) en diferentes niveles (ver Gráfico 3.3).

⁷⁸ Se ejemplifica este caso, puesto que será justamente la evaluación que se llevará a cabo en esta investigación, es decir, el análisis de impacto sobre los ingresos de microempresarios beneficiarios de microcrédito.

GRÁFICO 3.3
CADENA DE IMPACTOS EN LA ENTREGA
DE MICROCRÉDITOS



Fte.: Elaboración propia a partir de Hulme (1997) y Lacalle y Rico (2007).

ii. La especificación de las unidades, o niveles de impacto.

Hulme (1997) establece 5 niveles de impacto: individual, familiar, microempresarial, comunitario e institucional. Cada uno de estos niveles, junto a sus ventajas y desventajas, es detallado en el Cuadro 3.3.

CUADRO 3.3
NIVELES (UNIDADES) DE IMPACTO: OBJETIVOS, VENTAJAS Y DESVENTAJAS

NIVEL	OBJETIVO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Individual	Evaluar aumento en capacidad de control sobre recursos y mejora en bienestar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fácilmente definible e identificable 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dificultad de desagregar impactos grupales
Familiar	Evaluar mejoras en situación económica y bienestar familiar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Relativamente fácil de definir e identificar ▪ Permite una interrelación entre empresa y consumo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Algunas veces el conjunto de miembros exacto dificulta la medición
Microempresarial	Evaluar viabilidad, estabilidad y crecimiento microempresarial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilidad de información medible y herramientas analíticas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dificultad de definición e identificación ▪ Probabilidad que microcrédito haya sido usado para consumo
Comunitario	Evaluar desarrollo comunitario (recursos, bienes y servicios, empleo)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permite capturar las externalidades de la intervención 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es difícil obtener datos cuantitativos ▪ Arbitrariedad para definir los límites
Institucional	Evaluar impactos en marco institucional local, regional y nacional	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilidad de datos y herramientas analíticas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Cuán válida es la inferencia de resultados provocados por actividad institucional?

Fte.: Elaboración propia a partir de Hulme (1997) y Lacalle y Rico (2007).

Por su parte, el proyecto Assessing the Impact of Microenterprise (AIMS) impulsado por la *Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (United States Agency for International Development – USAID)* ha desarrollado el *Household Economic*

Portfolio Model (HEPM), el cual se concentra en la familia/hogar como punto central del análisis de impacto, con lo cual postula que el impacto puede generarse en diferentes niveles asociados con la familia/hogar: individual, familiar, microempresarial y comunitario (SEEP Network, 2001). A diferencia de la clasificación analizada por Hulme, la visión HEPM omite el nivel institucional.

iii. La especificación de los tipos de impacto posibles o indicadores de impacto.

Existe una infinidad de variables o indicadores, económicos, sociales, sociopolíticos y psicológicos, capaces de dar cuenta del impacto generado por el microcrédito en cada uno de los niveles correspondientes (Hulme, 1997; SEEP Network, 2001; Lacalle y Rico, 2007). Para esquematizar el análisis de dichos impactos se establecen los denominados “dominios de impacto” en cada nivel que permiten evaluar el cambio en cada relación (SEEP Network, 2001). Para cada dominio es posible establecer hipótesis relacionadas con el impacto de haber sido beneficiario de microcrédito, y para cada hipótesis, por tanto, es necesario contar con un indicador de medición de dicho impacto. El Cuadro 3.4 informa de cada uno de los niveles de impacto, los dominios de impacto y posibles hipótesis respectivas, en conjunto con los indicadores en cada uno de ellos.

CUADRO 3.4
NIVELES, DOMINIOS, HIPÓTESIS E INDICADORES DE IMPACTO
DE UN PROGRAMA DE MICROCRÉDITO

NIVEL	DOMINIO	HIPOTESIS Participar en el programa lleva a un cambio en...	EJEMPLOS DE INDICADORES DE IMPACTO*
Individual	Bienestar	Ingresos y control sobre recursos personales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de beneficiarios cuyos ingresos personales han aumentado en “t” periodo de tiempo ▪ Porcentaje de beneficiarios cuyos ahorros personales han aumentado en “t” periodo de tiempo
		Autoestima	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de mujeres que participan en las decisiones económicas del hogar ▪ Porcentaje de mujeres que participan en las asambleas comunitarias de sus aldeas
Familiar	Seguridad del Hogar	Ingresos familiares	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de familias cuyos ingresos han aumentado durante “t” periodo de tiempo
		Educación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de hijos en edad escolar que asisten a la escuela en la actualidad ▪ Porcentaje de familias que envían a las niñas en edad escolar a la escuela
		Salud	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de veces que la familia ha asistido al centro de salud en “t” periodo de tiempo ▪ Porcentajes de familias que afirman estar estresados o deprimidos por tener que devolver el microcrédito
		Alimentación y seguridad alimentaria	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de familias que han una, dos o tres comidas al día ▪ Numero de veces que la familia ha comido carne, pescado o huevos durante “t” periodo de tiempo
		Bienes del hogar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de familias que han adquirido bienes nuevos para el hogar en “t” periodo de tiempo ▪ Porcentaje de familias que han adquirido bienes para el hogar como resultado del microcrédito
		Mejoras del hogar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de familias que han realizado reparaciones, mejoras o ampliaciones en “t” periodo de tiempo ▪ Porcentaje de familias que han ampliado su vivienda
		Impacto no negativo en la infancia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de niños (menores y mayores de x años) que han trabajado en la microempresa ▪ Número de niños (menores y mayores de x años) que han faltado a la escuela al menos una vez en “t” periodo de tiempo por trabajar en la microempresa
Microempresarial	Desarrollo	Aumento de ingresos y beneficio del negocio; reducción de costes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de microempresas que han aumentado sus ventas ▪ Porcentaje de empresas que han obtenido beneficios
		Inversión en activos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porcentaje de microempresas que han adquirido nueva maquinaria o equipamiento ▪ Porcentaje de microempresas que han adquirido un local separado de su hogar
		Generación de empleo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de empleados fijos y temporales contratados ▪ Porcentaje de microempresas que han contratado nuevos trabajadores en “t” periodo de tiempo
Comunitario	Desarrollo	Dotaciones comunitarias	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de escuelas construidas durante “t” periodo de tiempo ▪ Centros de salud abiertos durante “t” periodo de tiempo
		Capital Social	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de reuniones celebradas en la localidad durante “t” periodo de tiempo ▪ Porcentaje de clientes que participan en las reuniones de su comunidad

(*) La literatura provee una amplia gama de indicadores (Gaile y Foster, 1996; SEEP Network, 2001; Lacalle y Rico, 2007). Por ello se ha optado por mostrar ejemplos de los mismos para cada nivel de impacto puesto que los requerimientos de cada estudio en concreto deberán guiar la pertinencia y factibilidad de cual de ellos incluir o la posibilidad de generar otros adicionales.

Fte.: Elaboración propia a partir de Hulme (1997); SEEP Network (2001); y Lacalle y Rico (2007).

3.3.2. Diseño del estudio: metodología para la evaluación de impacto de un programa microfinanciero

De acuerdo a la clasificación de Delgado (2001) en Lacalle y Rico (2007) sobre la tipología de diseños de investigación, se establecen las siguientes categorías, detalladas en el Cuadro 3.5.

CUADRO 3.5
TIPOLOGÍA DE ESTUDIOS DE INVESTIGACIÓN*

Tipología	Clasificación	Sub-clasificación
Estudios de Intervención (Manipulación)	Investigación Experimental (Con Aleatorización)	Estudios experimentales
	Investigación Cuasi-experimental (Sin Aleatorización)	Estudios cuasi-experimentales (con grupo control no equivalente)
		Estudios comunitarios o poblacionales
Estudios de Observación (No Manipulación)	Investigación No Experimental (No Manipulación)	Estudios de cohortes Estudios de casos y controles Estudios transversales analíticos

(*) Con requerimiento de causalidad o asociación plausible entre variables. Por tal motivo no son considerados los estudios informacionales.

Fte.: Lacalle y Rico (2007: 39).

Concretamente, las evaluaciones de impacto de los programas microfinancieros que se han llevado a cabo desde la segunda mitad de la década de los ochenta, pueden y se han enmarcado dentro de alguno de estos diseños, siendo los más comunes los de observación, y menos frecuente, dada su complejidad y costes, los correspondientes a estudios de intervención experimentales. Se ha constatado, además, una evolución desde el uso de metodologías únicas a metodologías mixtas (Hulme, 1997; Karlan y Goldberg, 2007). Ante dicha constancia cabe resaltar lo expuesto por SEEP Network (2001: 3-2): “Dadas las fortalezas y debilidades relativas de los diferentes enfoques y los diversos propósitos que estos deben cumplir, las evaluaciones de impacto de buena calidad emplean diversos métodos con una frecuencia cada vez mayor”.

A. Estudios de intervención

Corresponden a aquellos en los cuales el investigador manipula la variable independiente (concesión del microcrédito), y dentro de ellos se distinguen dos tipos de estudios de acuerdo a la capacidad del investigador para aleatorizar la muestra de individuos que serán beneficiarios de microcrédito y aquellos que no lo serán: estudios experimentales y estudios cuasi-experimentales (Lacalle y Rico, 2007).

A.1. Estudios de intervención: Experimentales.

El origen en el uso de este tipo de estudios en las ciencias sociales (educación, psicología) fue a partir de la década de los años treinta, tomándose prestada de las ciencias físicas y biológicas. Concretamente a partir de 1967 comienza a utilizarse para evaluar programas antipobreza o generadores de empleo en Estados Unidos (Díez de Medina, 2004).

Lo que define esta metodología es la existencia de intervención o manipulación por parte del investigador que llevará a cabo la evaluación de impacto, caracterizándose por una asignación aleatoria de la intervención, o concesión del microcrédito en este caso, sobre cada uno de los individuos. Operativamente funciona tomando personas que se postulan voluntariamente y son elegibles para un programa o tratamiento y asignarlas aleatoriamente a dos grupos: uno que efectivamente va a ser tratado o intervenido (grupo de tratamiento) y otro que no recibirá el mismo (grupo de no tratamiento o grupo control), lo cual genera que la intervención se distribuya independientemente de otros efectos causales del resultado final del tratamiento, eliminando con ello el denominado sesgo de selección⁷⁹ (Ñopo y Robles, 2002; Díez de Medina, 2004; Lacalle y Rico, 2007). Al hacer una distribución aleatoria, el propio proceso de asignación crea grupos estadísticamente equivalentes entre sí, a condición de que las muestras sean de tamaño adecuado. Ello permite contar con un grupo control que se constituye como un escenario contrafactual perfecto debido a la ausencia de problemas de sesgo de selección que existe en todas las evaluaciones. Una ventaja adicional es la simplicidad en la interpretación de los resultados, ya que los impactos pueden ser medidos a través de la diferencia entre las medias de los indicadores de las muestras del grupo intervenido y el grupo no intervenido. Tales características hacen de los diseños experimentales las metodologías de evaluación más sólidas, sin embargo y a pesar de dichas bondades, ellas cuentan con una serie de problemas: en primer lugar, la aleatorización podría considerarse poco ética⁸⁰; en segundo lugar, políticamente puede ser difícil intervenir a un grupo y no a otro; en tercer lugar, los individuos que conforman el grupo control podrían cambiar ciertas

⁷⁹ Esto se debe a que las características observadas y no observadas en el grupo de control y el de tratamiento se distribuyen de igual manera. (Se profundizará en este punto más adelante).

⁸⁰ Esto es producto de negar beneficios o servicios a un grupo de individuos capacitados y calificados para un proyecto, sobre todo si es del tipo social.

características que los identifican durante el experimento, lo cual podría invalidar los resultados; en cuarto lugar, pueden ser costosos y prolongados (Baker, 2000); y finalmente a lo largo del seguimiento en estos estudios podrían generarse pérdidas provocando sesgo de muestra incompleta y/o sesgo de abandono (Lacalle y Rico, 2007)⁸¹. A pesar de lo anterior esta tipología de estudios está adquiriendo popularidad a nivel internacional⁸² (Karlan y Goldberg, 2007).

Bajo esta metodología, para el caso concreto de los programas microcrediticios, es posible atribuir los cambios en los beneficiarios exclusivamente a los efectos del microcrédito, demostrándose con ello la causalidad. Karlan y Goldberg (2007) hacen referencia a tres prácticas experimentales que son implementadas para los programas de microcréditos: Límite crediticio experimental; Localización del programa aleatorizado; y Diseños estimulados⁸³.

A.2. Estudios de intervención: Cuasi-Experimentales.

Surge a partir del reconocimiento de la difícil ejecución, costes e inconvenientes éticos de la experimentación social, y por ello cuando es imposible generar grupos de tratamiento y de comparación (control) a través de diseños experimentales está la alternativa de emplear métodos cuasi-experimentales (Baker, 2000; Díez de Medina, 2004). Esta metodología, en la cual existe intervención o manipulación por parte del investigador, se caracteriza por una asignación no aleatoria de la intervención sobre cada uno de los individuos. Operativamente, el grupo de control se conforma con aquellos individuos que no son seleccionados para participar en el programa mediante algún criterio concreto establecido por el investigador (elección no aleatoria). Al llevar a cabo la elección de los grupos tratados y de control de la forma establecida previamente suelen no ser homogéneos, lo cual podría llevar a incurrir en el denominado sesgo de selección, no pudiendo establecerse con certeza la causalidad debido a que las diferencias en ambos grupos no sólo podrían ser causa de la intervención, sino de otros factores ajenos a la exposición (Lacalle y Rico, 2007). Esta problemática intenta solucionarse a través de un grupo control conformado por individuos muy parecidos a los beneficiarios, es decir, que repliquen las mismas características de los individuos beneficiarios del programa,

⁸¹ Las autoras hacen referencia a Alexander-Tedeschi y Karlan (2006) y Karlan (2001), mencionando sus recomendaciones de inclusión de abandonos y pérdidas.

⁸² Potenciado con la incertidumbre acerca de la fiabilidad de los diseños cuasi-experimentales.

⁸³ Para profundizar en el funcionamiento de cada uno de ellos ver Karlan y Goldberg (2007: 10-14).

características que se utilicen como criterios de la participación en el programa, por un lado, y también aquellas que inciden sobre los flujos de resultados, por otro. Con esto se busca eliminar o minimizar el sesgo de selección derivado de variables observables. A través del uso de métodos estadísticos se abordan las diferencias entre los grupos de tratamiento y de comparación se crea un grupo de comparación lo más similar posible al grupo de tratamiento (Ñopo y Robles, 2002; Baker, 2000). “Es crucial asegurar que los grupos de tratamiento y de control son idénticos en la mayoría de las dimensiones observables que sean posibles” (Karlan y Goldberg, 2007: 15).

Para Lacalle y Rico (2007) las principales ventajas de este tipo de diseño es que son más fáciles de implementar, menos costosos y de menores inconvenientes éticos, sin embargo la causalidad es menos demostrable. Adicionalmente las autoras hacen mención a un caso especial de estudio de este tipo, en el cual el análisis se realiza pre y post exposición de un sólo grupo a un tratamiento (programa concreto), y en cuyo caso cada individuo es su propio control desfasado en el tiempo. Por otra parte, existe otro tipo de estudios con este tipo de diseño en los cuales se aleatorizan poblaciones y posteriormente se estudian a los individuos dentro de esas poblaciones. Estos últimos son denominados *Estudios Comunitarios o Poblacionales*.

Por tanto, es importante tener en cuenta que a pesar de las mencionadas ventajas en esta tipología de estudios, ellos incurrirán en una serie de problemáticas no menores relacionadas con los sesgos de confusión, sesgo de selección y pérdidas de datos por abandono del programa por parte de algunos individuos, y si bien las técnicas estadísticas pueden ayudar a homogenizar las variables conocidas u observadas, ello no ocurre con las desconocidas o no observadas.

Finalmente, el Cuadro 3.6 resume las principales ventajas y desventajas de cada tipología de estudios de intervención:

CUADRO 3.6
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS ESTUDIOS DE INTERVENCIÓN:
EXPERIMENTALES Y CUASI-EXPERIMENTALES

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<i>ESTUDIOS EXPERIMENTALES</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Causalidad identificable - Resultados menos discutidos y cuestionados - Permite evaluar las evaluaciones no experimentales - Estimación de impacto más fácil de implementar y menos debatibles - No se presenta sesgo de selección 	<ul style="list-style-type: none"> - Metodología costosa - Limitaciones éticas a la experimentación social - Necesidad de largos plazos para evaluar impactos - Posible abandono del tratamiento (attrition) - Posibilidad de estimación imprecisa debido a muestras pequeñas por altos costes - Posibilidad de muestra no representativa
<i>ESTUDIOS CUASI- EXPERIMENTALES</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Fácil Implementación - Menor coste - No hay limitaciones éticas - Los datos se observan y no se inducen - Generalmente trabaja con muestras grandes 	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de estimaciones inconsistentes - El conjunto de datos disponible puede no cumplir los requisitos que el evaluador necesita - Necesario abordar rigurosamente la estimación del sesgo de selección - Posibilidad de “sesgo de contaminación”⁸⁴

Fte.: Elaboración propia a partir de Díez de Medina (2004).

B. Estudios de Observación (Investigación No Experimental)

Esta tipología de estudios se caracteriza por la simple observación y no intervención del investigador en la exposición, ya sea por la imposibilidad de la manipulación o porque la intervención ya ha sucedido. Existen tres tipologías de estudios de observación: *Estudios de Cohortes*, en los que se escogen individuos para ser observados en el tiempo; *Estudios de casos y controles*, en los que se eligen individuos en función de la variable de respuesta haciéndoles un seguimiento retrospectivo para buscar información sobre el nivel de exposición al que han estado sometidos; *Estudios de corte o transversales*, en los que no existe seguimiento y por tanto la valoración de exposición y efecto se hacen en un momento del tiempo (Lacalle y Rico, 2007). Cada uno de estos estudios posee ciertas desventajas que deben ser consideradas para no caer en conclusiones erróneas (Cuadro 3.8).

Concretamente en el caso de la evaluación de impacto de programas de microcrédito es posible observar una tendencia al uso de estudios de observación que comparan un grupo que ha sido beneficiario de microcrédito con uno que no lo ha sido (grupo control). Específicamente *estudios de cohortes* y *estudios de corte o transversales* (Lacalle y Rico, 2007, sobre la base de Gaile y Foster, 1996; SEEP Network, 2001;

⁸⁴ Los individuos del grupo control pueden presentar ciertas características que influyen en los resultados del programa y tal información no se explicita puesto que el conjunto de datos no contiene esa información.

Hulme, 1997, 1999, 2000; Dowla y Barua, 2006; Lacalle, Rico, Márquez y Durán, 2006).

El Cuadro 3.7 resume la operativa y las principales dificultades que enfrentan cada una de estas tipologías de estudio en el caso de los programas microcrediticios.

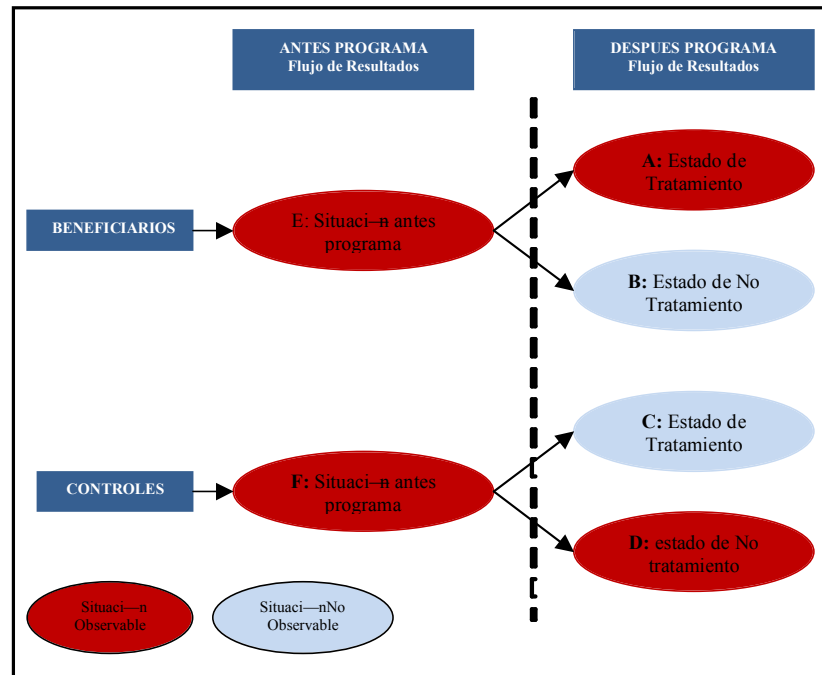
CUADRO 3.7
OPERATIVA Y DESVENTAJAS DE LOS ESTUDIOS DE OBSERVACIÓN APLICADOS A LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO: COHORTES Y CORTES O TRANSVERSALES

TIPOLOGIA	OPERATIVA	DESVENTAJAS
Cohortes	El investigador observa cambios en dos grupos a lo largo de un periodo de tiempo	Presencia de sesgo de selección por motivos de autoselección voluntaria o por localización del programa
	Quienes han recibido microcrédito conforman el cohorte de expuestos	Dificultad de establecer el momento y la longitud de tiempo del impacto
	Quienes no han recibido microcrédito conforman el cohorte de no expuestos.	Influencia de estacionalidad de los negocios en el análisis
Corte o transversal	El investigador estudia a dos grupos en un momento del tiempo	Presencia de sesgos de selección y de confusión
	Quienes han sido beneficiarios en el pasado de un microcrédito conforman el grupo de exposición	Dificultad de establecer relación de causalidad debido a análisis en un momento del tiempo
	Quienes no han recibido nunca un microcrédito conforman el grupo control	Posibilidad de sesgo amnésico al generar información que supere desconocimiento de la situación previa al microcrédito

Fte.: Elaboración propia a partir de Lacalle y Rico (2007)

De acuerdo a lo establecido por Ñopo y Robles (2002), para comprender la lógica del impacto, ya sea comparando dos grupos en un momento del tiempo (corte transversal) o comparando sus cambios a lo largo del tiempo (longitudinal) es útil analizar el Gráfico 3.4, en el cual se esquematiza el proceso de comparación entre dos grupos: uno que ha sido objeto de una intervención, los denominados beneficiarios (por ejemplo beneficiarios de un programa de microcrédito), y otro que no ha sido intervenido (grupo control). La evaluación de los cambios generados por el programa puede realizarse a través de ciertas comparaciones, estas son: antes-después, de diferencia en diferencias o de doble diferencia, y de corte transversal. El Gráfico muestra el flujo de resultados para un grupo de beneficiarios y el grupo de control en dos momentos del tiempo (antes y después del programa), y también para dos estado de la naturaleza (estado de tratamiento y de no tratamiento). De la figura debe quedar claro que el impacto sobre el grupo de beneficiarios es igual a $A - B$.

GRÁFICO 3.4
ESTADOS POSIBLES PARA BENEFICIARIOS Y CONTROLES



Fte.: Ñopo y Roble (2002)

- a) *Comparación antes-después*. Resulta de comparar la situación de los beneficiarios del programa antes del programa (E) con su situación después de haber pasado por el programa (A). En este caso se usa como grupo control a los mismos beneficiarios en su situación anterior al programa, siendo el estimador de impacto el equivalente a $(A - E)$. El supuesto detrás de la utilización correcta de este estimador es que (E) logra aproximar bien la situación de los beneficiarios en caso de que no hubieran participado en el programa (B). El principal problema de esta estimación es que la simple comparación antes y después puede llevar a atribuir erróneamente al programa cambios que se hubieran dado en ese grupo de beneficiarios independientemente de su participación en el programa.
- b) *Comparación de diferencia de diferencias*. Resulta de comparar las situaciones antes-después de los beneficiarios con aquella de los controles. Así el impacto se estima como $(A - E) - (D - F)$. El supuesto detrás de este estimador es que el cambio en la situación de los controles ($D - F$) entre el momento previo al programa y el momento posterior al programa es una buena aproximación del cambio que hubiesen experimentado los beneficiarios durante ese mismo período de no haber pasado por el programa ($B - E$).

c) *Comparación de corte transversal*. Sólo toma en cuenta la situación de beneficiarios y controles después del programa. Directamente el impacto se estima como $(A - D)$. Aquí el supuesto es que D es una buena representación de B. Esta metodología se usa en los casos en los que no hay información acerca del programa al inicio del mismo y sólo es posible recoger información luego del programa, nótese que si la situación de los beneficiarios y los controles son similares en el período anterior al programa, la estimación de diferencia en diferencias es equivalente a la estimación de corte transversal.

Una vez se comprenden las diferentes alternativas de comparación es posible distinguir las diferentes opciones de medición de impacto entre grupos de beneficiarios y grupos de comparación para el caso de los diseños de observación de los programas microcrediticios, así como sus pros y contras, y costes estimados de implementación (Cuadro 3.8).

Cuadro 3.8

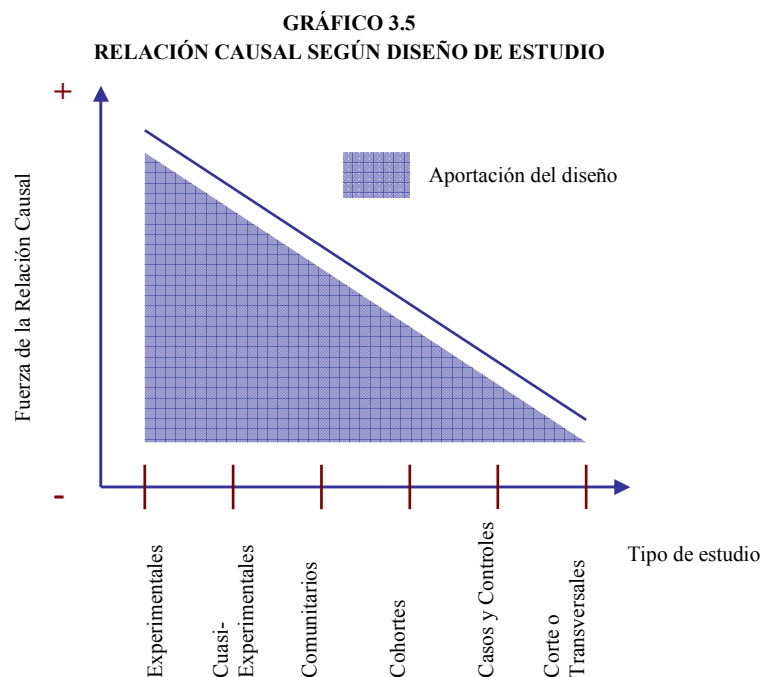
DISEÑOS DE OBSERVACIÓN, OPCIONES DE CONFORMACIÓN DE GRUPO CONTROL, PROS Y CONTRAS Y COSTES ASOCIADOS

DISEÑO	COMPARACIÓN	OPCION	DESCRIPCIÓN	IMPACTO	PROS	CONTRAS	COSTES
Corte	Entre clientes	Nº 1	Clientes maduros con antigüedad suficiente para manifestar impacto.	Se mide a través de informes de clientes desde que entraron al programa o comparando con objetivos establecidos.	-Poco coste -Análisis sencillo	-Sesgo de selección	€ 2.800-5.000 (n = 100)
		Nº 2	Clientes maduros vs. Clientes nuevos “entrantes”.	Se mide comparando las respuestas entre los grupos.	-Incorpora grupo control -Captura variable tiempo -Nuevos clientes es grupo válido debido a su autoselección	-Requiere clientes nuevos y maduros de comunas y características similares -Riesgo de sesgo de selección por abandono del programa	€ 6.300-9.700 (n = 200)
	Entre clientes y no-clientes	Nº 3	Clientes maduros vs. no-clientes (seleccionados aleatoriamente de individuos de comunidades similares sin participación en el programa).	Se mide comparando las respuestas entre clientes y grupo control..	-Incorpora grupo de comparación -Observa diferencias con y sin programa	-Requiere no-clientes de comunidades y características similares -Mayor riesgo de sesgo de selección	€ 6.300-9.700 (n = 200)
Longitudinal	Entre clientes	Nº 4	Tendencia: personas entrevistadas distintas en T ₀ y T ₁ . En T ₀ entrevistar clientes nuevos o en nuevas comunidades; y en T ₁ entrevistar a clientes maduros diferentes en las mismas comunidades.	Se mide comparando los dos grupos en el tiempo.	-Sensación de tendencia en el tiempo para clientes	-No hay grupo control -Sesgo de selección -Requiere muestras más grandes	€ 8.300-14.600 (n = 300)
		Nº 5	Panel: mismas personas entrevistadas en T ₀ y T ₁ . En T ₀ entrevistas a clientes nuevos o en nuevas comunidades; y en T ₁ entrevistar a las mismas personas en las mismas comunidades	Se mide evaluando al grupo en el tiempo.	-Mejor para atribuir cambios	-Más costoso y complejo -Requiere muestras amplias en T ₀ -Dificultades logísticas	€ 14.000-21.900 (n = 450)
	Entre clientes y no-clientes	Nº 6-	Panel: mismas personas entrevistadas en T ₀ y T ₁ . En T ₀ compara clientes nuevos vs. Grupo control de no-clientes; y en T ₁ re-entrevista a los mismos clientes que ahora son maduros y al mismo grupo control de no-clientes de T ₀	Se mide comparando los dos grupos en el tiempo.	-Captura cambio para los mismos clientes -Controla cambios ajenos al programa	-Requiere no-clientes de comunidades y características similares -Mayor riesgo de sesgo de selección -Muy costoso -Requiere grupo control dispuesto a ser entrevistado dos veces	€ 25.000-38.900 (n = 800)

Fte.: Lacalle y Rico (2007: 74-75) (Modificado)

Una vez establecidas los diversos diseños de estudios de evaluación de impacto factibles de realizar, es necesario cuestionar la pertinencia de aplicar una u otra metodología. Al respecto, tal como señala Baker (2000), cada estudio de impacto será diferente y requerirá de una metodología concreta dependiendo del tipo de proyecto o programa a evaluar, de la disponibilidad de datos, de las restricciones de tiempo y las circunstancias de cada país, región o localidad. El investigador deberá analizar con cuidado las opciones metodológicas al diseñar el estudio, con el objetivo de producir los resultados más sólidos posibles. Adicionalmente, diversos autores (Hulme, 1997; Baker, 2000; SEEP Network, 2001; Karlan y Goldberg, 2007) recomiendan usar una combinación metodológica cuantitativa y cualitativa, ya que la primera proporciona el efecto cuantificable de un programa y la segunda una explicación de los procesos e intervenciones que originaron dichos resultados.

Concretamente, para las evaluaciones de impacto de los programas microcrediticios, desde la década de los años noventa el tema central no radica en “*qué metodología escoger*”, sino “*qué mezcla de metodologías se deberían escoger y cómo deberían ser combinadas*” cumpliendo con un grado mínimo de validez científica (Hulme, 1997). Dicha validez científica mínima requerirá del establecimiento de una relación causal, la cual está fuertemente relacionada con el tipo de diseño que se aplique (Gráfico 3.5), la consistencia y la fuerza de asociación entre las variables estudiadas (Lacalle y Rico, 2007).



Fte.: Lacalle y Rico (2007)(Modificado)

Para Hulme (1997) el grado de validez científica está determinado por aspectos tales como: el uso de la evaluación para fines de investigación y políticas públicas; el equilibrio entre coste-beneficio; la influencia de los resultados sobre agencias donantes, gobiernos u otras organizaciones, entre otros.

3.4. Conformación del Grupo Control en los Estudios No Experimentales

Para llevar a cabo una evaluación de impacto de un programa microfinanciero en los diversos diseños de estudios que se han analizado anteriormente, es requisito contar con dos muestras o dos grupos comparables: por un lado el grupo de individuos que han sido beneficiarios de un programa (grupo de tratamiento), y el segundo grupo conformado por aquellos individuos que nunca han sido beneficiarios (grupo control). Por ejemplo, para el caso de la concesión de microcrédito, correspondería a un grupo que haya recibido microcrédito y otro que no lo haya recibido. Si estos dos grupos se seleccionan a través de un diseño de estudios de intervención del tipo experimental, la selección aleatorizada garantiza que ambas muestras sean comparables y, por tanto, sea factible obtener causalidades de la exposición entre las variables a medir. Por el contrario, si estos grupos (tratamiento y control) son seleccionados de acuerdo a un diseño de estudios de intervención del tipo cuasi-experimental, o un diseño de observación, no será factible concluir causalidades con certeza debido a los posibles sesgos a los que se verá sometida la intervención. Por tanto hay dos puntos importantes a considerar en este proceso:

- Por un lado, si la formación del grupo control se realiza a través de un estudio de intervención del tipo cuasi-experimental, será necesario intentar controlar, minimizar o eliminar el posible sesgo de selección generado con la selección no aleatoria del grupo control, y para ello se requerirá implementar algún tipo de técnica o método estadístico que homogenice las muestras a comparar.
- Por otra parte, si se implementa un estudio de observación, probablemente se cuente con una muestra de individuos que ya han sido intervenidos, por ejemplo, que ya han recibido un microcrédito, por tanto, es necesario plantear de forma rigurosa de dónde podrían obtenerse los individuos que formarán parte del grupo control. Al respecto Ñopo y Robles (2002) propone tres fuentes para conseguirlos: *una primera fuente* podría ser un grupo de individuos que decidieron participar en el programa pero que

llegaron tarde y que por tanto no lograron una vacante en el mismo; *una segunda fuente* es recurrir a localidades donde el programa opera e identificar a individuos que sean elegibles para el programa y que sean parecidos en variables observables a los beneficiarios del programa; y en *tercer lugar* pueden utilizarse fuentes secundarias para seleccionar al grupo de control (encuestas de hogares o cualquier otra base de datos con un amplio número de individuos de donde se puede extraer a individuos similares a los beneficiarios). En esta última opción se recomienda tener en cuenta la representatividad de la fuente, la compatibilidad de los instrumentos usados en el levantamiento de la información y las técnicas de muestreo.

Una vez definido el origen del grupo control, existen diversos métodos o técnicas utilizadas para lograr homogeneizar la muestra y hacerla comparable con el grupo de beneficiarios del programa minimizando el sesgo de selección en el cual se ha incurrido producto de no llevar a cabo una selección aleatoria del grupo control. En particular la literatura y las experiencia se han centrado en el método de “*matched comparisons*” (*emparejamiento o comparación pareada*).

3.4.1. Método “*matched comparisons*” (emparejamiento o comparación pareada)

Esta técnica consiste en asignar a cada beneficiario del programa microfinanciero un respectivo individuo control, sobre la base de emparejar aquel beneficiario con aquel control que sea lo más parecido posible. Una vez establecidas las parejas de beneficiarios y controles emparejados, se podrá estimar el impacto promedio del programa como el promedio del impacto para cada pareja. La idea de encontrar un match o pareja para cada beneficiario apunta a reducir potenciales sesgos de selección, especialmente en variables observables. Existen diversas maneras de realizar el proceso de emparejamiento y de entender la noción de cuál es el individuo más parecido, éstas son:

- *Minimización de la distancia euclidiana.* Se asigna a cada beneficiario aquel control que tenga la mínima distancia euclidiana entre sus características y las del control⁸⁵. En este método es necesario estandarizar (restar el promedio y dividir por el desvío estándar) las variables que representan aquellas características en las cuales se quiere que beneficiarios y controles sean parecidos, esto para homogenizar las unidades de medida.

⁸⁵ La distancia euclidiana es la manera más tradicional de estimar la distancia entre dos puntos en un espacio determinado: $d = \sqrt{(x_1 - x_2)^2 + (y_1 - y_2)^2}$.

- *Minimización de distancia Mahalanobis*. Consiste en utilizar como métrica de distancia la propuesta por Mahalanobis, que es similar a la distancia euclidiana pero que además de corregir por las varianzas, lo hace también por las covarianzas entre las variables. Es superior al método de distancias euclidianas en un doble sentido: en primer lugar no hace falta tomar en cuenta el problema de las distintas unidades de medida porque la corrección es hecha automáticamente y segundo corrige por la posible correlación entre las variables consideradas. En este caso es necesario computar la matriz de varianzas covarianzas de las variables consideradas en el emparejamiento y luego realizar transformaciones lineales sobre las variables originales.
- *Método de “propensity score”*. Es una medida que trata de establecer el grado en que un individuo hubiese tendido a participar en el programa que se está evaluando. Así, se utiliza un modelo de regresión del tipo logística (logit) o probabilística (probit), para estimar la propensión a participar en el programa utilizando la muestra disponible de beneficiarios y controles. Como variable dependiente se usa una variable dicotómica que toma el valor 1 si se trata de un beneficiario y el valor 0 si se trata de un control, y como variables explicativas de la regresión se utilizan todas aquellas variables en las que se desea similitud entre beneficiarios y controles y aquellas que puedan afectar la decisión de participar o no en el programa. Una vez estimada la regresión se computa para cada individuo la propensión predicha por el modelo, es decir, el llamado “propensity score”. Luego se asigna como pareja de un beneficiario a aquel control que posea el propensity score más cercano al de ese beneficiario⁸⁶.

Baker (2000) resume los pasos a seguir para usar este método y esboza algunos consejos:

- a) Poseer una muestra representativa de no participantes calificados y una para los participantes. Si las dos muestras provienen de diferentes fuentes deberían ser fuentes comparables.
- b) Con las dos muestras estimar un modelo logístico (logit) o probabilístico (probit) de la participación en el programa, como función de todas las variables que probablemente determinen la participación.

⁸⁶ Este método estadístico fue propuesto originalmente por Rosenbaum y Rubin (1983).

- c) Generar los valores correspondientes a la probabilidad de participar a partir de la regresión logística o probabilística. Estos se denominan “puntuaciones de la propensión”. Se obtendrá una puntuación de la propensión para cada participante y no participante de la muestra.
- d) Es posible que desde el principio se deba excluir a algunos casos de la muestra de no participantes, por tener una puntuación de la propensión fuera del margen (en general demasiado baja) con respecto al de la muestra de tratamiento.
- e) Para cada individuo de la muestra de tratamiento se necesita encontrar la observación en la muestra de no participantes que se acerque más en su puntuación de la propensión, medida por la diferencia absoluta en puntuaciones.
- f) Se calcula el valor promedio del resultado para un conjunto de observaciones que tengan las probabilidades más cercanas. La diferencia entre la media y el valor observado para las observaciones del grupo de tratamiento es el estimador de la ganancia debido al programa para esa observación.
- g) Calcular la media de las ganancias de estos individuos para obtener la ganancia promedio total.

Una variante en los métodos de emparejamiento consiste en construir controles ficticios: una opción sería usar como control de un beneficiario el promedio de los 5 o 10 controles más cercanos a él; otra alternativa es construir la pareja de un beneficiario a partir de promedios ponderados de todos los controles disponibles, dando mayor ponderación al control más cercano y menor ponderación al control más lejano. El valor de las ponderaciones se puede determinar a partir de lograr estimaciones de la distribución de las distancias entre un beneficiario dado y todos los controles (Ñopo y Robles, 2002; Baker, 2000).

Una vez ya hecho el proceso de emparejamiento, es decir, una vez que ya se cuenta con una pareja para cada beneficiario, se puede calcular la estimación del impacto.

3.5. La problemática de los sesgos

Independiente del diseño implementado para realizar una evaluación de impacto del programa microfinanciero, existe probabilidad de incurrir en determinados sesgos. Específicamente se tiene:

- En los estudios de intervención del tipo experimental, el factor longitudinal del estudio puede verse afectado por pérdidas durante el seguimiento de los grupos a comparar, y tales pérdidas pueden generar dos tipos de sesgos: *sesgo de muestra incompleta* y *sesgo de abandono*. El primero se genera debido al abandono de algunos individuos del programa que probablemente han sido impactados de forma diferente a los que permanecen; y el segundo se genera porque quienes abandonan tienen características socioeconómicas distintas a quienes permanecen en el programa. Ambos sesgos podrían tender a sobrevalorar o subvalorar los efectos de la intervención (Karlán, 2001; Larrú, 2008).
- Los estudios de intervención del tipo cuasi-experimental podrían presentar un *sesgo de selección* debido a que la asignación, por parte del investigador, de los individuos a un grupo de tratamiento y a un grupo control no es aleatoria, sino bajo un criterio determinado. Adicionalmente se incurrirá en los *sesgos de pérdidas* de casos, al igual que en los estudios experimentales (Mosley, 1997).
- En los estudio de observación es altamente probable incurrir en los *sesgos de selección*, ya sea por *variables observables*, *variables no observables* o *localización del programa* (Mosley, 1997).

Cualquiera sea el sesgo en el que se incurra, la consecuencia principal de ello es la obtención de resultados inexactos, subestimando o sobreestimando los efectos reales del programa. Es por ello que la experiencia sugiere:

- Para el caso del sesgo de muestra incompleta y de abandono, la incorporación de las pérdidas en el muestreo y seguimiento (Alexander-Tedeschi y Karlán, 2006).
- Para el caso del sesgo de selección, el uso de técnicas estadísticas, tales como las vistas en el punto 3.4 de este capítulo. Sin embargo, es muy difícil eliminarlo por completo. Si bien por un lado será factible minimizar el sesgo atribuible a variables observables, será muy difícil eliminar el atribuible a variables no observables (Baker, 2000).

Lo anterior destaca la importancia de seguir realizando estudios de impacto y mejorando las técnicas aplicables a dichos estudios, constituyéndose así en un importante desafío para el campo de la investigación.

4. EXPERIENCIAS DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS

Después de más de tres décadas de existencia de los programas microfinancieros, es indudable reconocer la importancia que han adquirido a nivel internacional. Ante ello es crucial revisar la evidencia que en la actualidad existe respecto a los impactos que estos programas han tenido sobre su población objetivo. Al respecto, los primeros estudios que intentaron evaluar impactos datan desde la década de los ochenta, sin embargo es en los años recientes donde han aumentado tanto en cantidad, así como en calidad. No sólo se están llevando a cabo estudios de impacto que intenten medir la efectividad de este instrumento, sino también estudios a través de los cuales sea posible establecer medidas para la mejora de dichos programas. Sin embargo la calidad y el rigor de dichas evaluaciones de impacto varía ampliamente (Goldberg, 2005; Rico, 2009). Aun existen pocos estudios de rigor suficiente para ser confiables, debido también a una falta de interés en medir los impactos de forma cuidadosa durante las primeras décadas de las microfinanzas (Dunford, 2006). En conclusión, la evaluación de impacto de forma rigurosa ha comenzado a realizarse hace pocos años, siendo aun más nueva su aplicación al campo específico de los microcréditos (Larrú, 2008), y de forma más general al de las microfinanzas.

Sebstad y Chen (1996) en “Overview of studies on the impact of microenterprise credit” llevan a cabo un estudio en el cual el objetivo principal es resaltar los principales hallazgos de investigaciones y reportes de evaluación sobre el impacto que han tenido los servicios de crédito en las microempresas. Específicamente se revisan 32 investigaciones acerca de 41 programas en 24 países en Asia, África y Latinoamérica. Cinco estudios son de Asia, diez de África, tres de Latinoamérica y cuatro multiregionales. El criterio para la selección de los estudios incluye: pertenecer a programas que proveen servicios financieros a microempresarios; que impliquen impactos a nivel del hogar, de la empresa, de los individuos y la comunidad; y que

toquen el tema de una manera sistemática⁸⁷. Al analizar, la mayoría de los estudios anteriores al año 1990 se centraron en cuestiones relacionadas a la productividad de la empresa, a la red de beneficios económicos de los programas, la producción y el empleo. A partir de 1990 los propósitos han sido ampliados hacia impactos sobre el comportamiento del hogar, la planificación familiar y la fertilidad, los ingresos, la tecnología, la pobreza, el estatus de la mujer, la salud y la nutrición.

En cuanto a las metodologías utilizadas, la mayoría de los estudios primerizos eran casos de estudios o trabajos de comparación de la situación antes-después de los prestatarios. Ellos sirvieron para generar información a nivel macroeconómica de clientes, la dinámica de sus empresas y hogares, el uso del crédito, y los beneficios percibidos. Por otro lado, al considerarse insuficientes tales investigaciones, los más recientes centrados en el impacto del microcrédito en las microempresas han abarcado temas tales como la contribución del crédito a la microempresa, a la erradicación de la pobreza, a la generación de empleo, al crecimiento sostenido del ingreso o a la reducción de la fertilidad. Estos últimos han usado técnicas más sofisticadas intentando separar los efectos del crédito de otros factores que podrían influir en el impacto, usándose en un gran número de investigaciones los métodos cuasi-experimentales⁸⁸. Por su parte, los principales resultados a destacar son:

- Impactos a nivel empresarial. 26 de los 32 estudios incluyen datos sobre los impactos a nivel empresarial y generalmente presentan efectos positivos. Ellos examinan el impacto del crédito sobre la producción, la acumulación de recursos, la tecnología, el empleo, el manejo empresarial, el mercado y los ingresos. Se encontraron cambios positivos en la producción con incrementos promedios en las ventas y en algunos casos diversificación de bienes y servicios producidos, especialmente en mujeres microempresarias. 7 estudios encontraron un cambio positivo en el valor de los recursos fijos de los prestatarios. Pocos estudios mostraron cambios tecnológicos. Los efectos sobre el empleo son mixtos, de los 20 estudios que se centraban en este tópico, la mayoría tuvo resultados positivos, pero pequeño impacto en el número de empleadores pagados, lo cual indica que el impacto más significativo está

⁸⁷ La mayoría de los estudios incluidos fueron proporcionados por agencias de desarrollo tales como USAID, UN, The World Bank, The Overseas Development Administration (ODA) y varios Private Voluntary Organization (PVOs). El propósito de cada estudio refleja los objetivos socioeconómicos de tales organizaciones: generación de empleo, mejora de productividad, crecimiento empresarial, incremento de los ingresos y mejora de los estándares de vida de las personas, alivio de la pobreza, mejora en el status de la mujer y mejoras en la salud y en la nutrición.

⁸⁸ De los estudios revisados, 10 de los 32 usan este tipo de técnica.

relacionado con la mano de obra familiar o del incremento de las horas trabajadas de los trabajadores ya existentes. El impacto del crédito sobre el ingreso de la microempresa, medido como beneficios brutos o netos fueron generalmente positivos, con un porcentaje de alrededor del 25 al 40% atribuido a los préstamos. Por tanto, los estudios en general apuntan al importante rol del crédito en fortalecer a las empresas y ayudarles a sobrevivir en su fase de inicio o cuando se enfrenta a alguna crisis.

- Impactos a nivel del hogar. Más de la mitad de los estudios revisados (18 de 32) incluyeron datos a este nivel. Estos generalmente encontraron aumentos en los ingresos y en la acumulación de recursos y mejoras en el consumo. Los 6 estudios que examinaron cambios en los ingresos del hogar indicaron que el crédito ha tenido un impacto positivo aunque el incremento varía. 10 estudios encontraron cambios positivos en la acumulación de recursos. Por otra parte en 3 de los 6 estudios que examinaron los patrones de consumo, se mostró un descenso en la proporción total del gasto destinado a comida y otras investigaciones encontraron aumentos en los niveles de gasto en ciertos ítem de comida, asociados con mejoras en la dieta y nutrición familiar.

Los resultados respecto a la educación de los hijos son mixtos. De los 5 estudios que examinan este tópico, 2 fueron positivos y otro muestra efectos positivos sobre la escolaridad de los hijos, pero no sobre las hijas.

- Impactos a nivel individual. Los resultados respecto al empoderamiento de la mujer en Asia son generalmente positivos. En África hay leves cambios en los patrones de toma de decisiones, pero sí muestran efectos positivos en el nivel de confianza de la mujer.
- Impactos en otros factores. Estos estudios se refieren a aspectos económicos, sociales y políticos que afectan al impacto de los programas de crédito. Así muchos estudios consideran el género como un tema clave para comprender el impacto. Otros hacen referencia a la división de género dentro del sector microempresarial con la mujer concentrada en particulares tipos de empresas y actividades. En otros se encontró que los niveles de impacto varían a lo largo de diferentes grupos de pobres, con grandes beneficios para los pobres concentrados en el medio y el nivel alto, a

diferencia de los que se encuentran concentrados en el nivel inferior, debido a su menor capacidad para tomar o asumir riesgos.

Desde otra óptica, Barnes (1996) en *“Assets and the impact of microenterprise finance programs”* muestra los resultados de otras investigaciones acerca del impacto de los programas de microcréditos sobre microempresas, concretamente en la acumulación de recursos⁸⁹. La metodología es la detallada en el informe anterior de Sebstad y Chen (1996) pero con énfasis en el análisis de los resultados sobre los recursos de la empresa y los recursos de los hogares. Los principales resultados son:

- Impactos sobre recursos de la empresa. De los 32 reportes revisados, 7 de los 10 que presentan impactos del crédito sobre los recursos físicos y monetarios de la microempresa encontraron un cambio positivo. En 2 de ellos no se encontraron cambios y uno encontró cambios mixtos. Otro estudio mostró que no hubieron cambios en los recursos físicos pero sí en los monetarios, aunque la sostenibilidad de tales cambios ha sido cuestionada. Un gran número de estudios considera impactos sobre los recursos humanos. Los resultados más significativos sobre el empleo muestran que los cambios se generaron a nivel de la mano de obra familiar. Uno de los estudios más serios y rigurosos concluyó que el crédito sobre las microempresas tiende a tener mayor impacto sobre la estabilidad laboral y la mejora de la productividad laboral, más que sobre la creación de empleo. Los 5 estudios que observaron impactos sobre las prácticas de manejo del negocio casi no encontraron impactos. Los que se enfocaron en la tecnología, como un indicador del manejo de la empresa, encontraron impactos concentrados en un pequeño grupo de prestatarios quienes habían tenido múltiples préstamos.
- Resultados sobre los recursos del hogar. 10 estudios observaron la acumulación de recursos físicos encontrando cambios positivos, estos concentrados en Asia, mientras que en África los resultados se mostraron mixtos. Por otra parte sólo algunos estudios arrojan resultados favorable sobre los ahorros, es decir, en general se observa un incremento en el número de personas que ahorran regularmente, pero los cambios en la cantidad ahorrada no fue medida. Un pequeño número de investigaciones reportan impacto del crédito sobre la base de recursos humanos del hogar, de los cuales 5 muestran resultados sobre la educación de los niños, con

⁸⁹ La información se extrae de Sebstad y Chen (1996).

conclusiones mixtas y otro muestra que sí existen cambios en la educación del niño, pero no así en la de las niñas.

A partir de los informes anteriores es posible obtener una visión acerca de los principales estudios llevados a cabo, las metodologías aplicadas y los resultados obtenidos por ellos hasta mitad de la década de los 90. Sin embargo, al día de hoy, los estudios se han multiplicado, ampliando las metodologías y los resultados, y con ello profundizando en el conocimiento acerca del impacto que los programas microfinancieros han tenido sobre los beneficiarios, sus hogares, sus microempresas, e incluso a nivel comunitario.

A finales del año 2005, a través de Grameen Foundation USA, Nathanael Goldberg lleva a cabo una recopilación de las principales evaluaciones de impacto de programas microfinancieros realizados hasta mediados del año 2005 (Cuadro 3.9).

CUADRO 3.9
PRINCIPALES ESTUDIOS DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE MICROFINANZAS

INSTITUCIÓN	ESTUDIO	AUTOR (Año) / PAÍS
Grameen Bank	Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh	Hossain (1988) / Bangladesh
	Women an the Center	Todd (1996) / Bangladesh
Banco Mundial	Fighting Poverty with Microcredit	Khandker (1998) / Bangladesh
	The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?	Pitt y Khandker (1998) / Bangladesh
	Does Microfinance Really help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh	Morduch (1998) / Bangladesh
	Microfinance and Poverty: Evidence using panel data from Bangladesh	Khandker (2005) / Bangladesh
Modelo de Coleman	The Impact of Group Lending in Northeast Thailand	Coleman (1999) / Thailandia
	Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits an How Much?	Coleman (2002) / Thailandia
	An Empirical Analysis of Microfinance: Who are the clients?	Alexander (2001) / Perú
AIMS	Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Honduras	Edgcomb y Garber (1998) / Honduras
	Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Mali	MkNelly y Lippold (1998) / Mali
	Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank	Chen y Snodgrass (2001) / India
	Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambucko Trust Zimbabwe	Barnes (2001) / Zimbabwe
	The Impact of Microcredit: A Case Study from Peru	Dunn y Gordon Arbuckle (2001) / Perú
	Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in the Philippines	Todd (2000) / Filipinas
	Impact of Three Microfinance Programs in Uganda	Barnes (2001) / Uganda
	ICMC and Project Enterprise Bosnia and Herzegovina	Tsilikounas (2000) / Bosnia y Herzegovina
BRAC	Poverty Alleviation and Empowerment: The Second Impact Assessment Study of BRAC's Rural Development Programme	Husain (1998) / Bangladesh
	Linking Microfinance and Safety Net Programs to Include the Poorest: The Case of IGVD in Bangladesh	Hashemi (2001) / Bangladesh
ASA Association for Social Advancement	Impact Assessment of ASA	Brüntrup, Alauddin, Huda y Rahman (1997) / Bangladesh
SHARE	Paths out of Poverty: The Impact of SHARE Microfin Limited in Andhra Pradesh, India	Todd (2001) / India
ASA Activists for Social Alternatives	ASA-GV Microfinance Impact Report	Neponen (2003) / India
Kashf	Impact Assessment of Kashf's microfinance and Karvaan Enterprise Development Programme	Faisel, (2004) / Pakistán
CARD	Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen bank Replication in the Philippines	Hossain y Diaz (1997) / Filipinas
Moris Rasik	Moris Rasik: An Interim Impact Assessment	Gibbons (2005) / Timor Oriental
Local Initiatives Project	Impacts of Microcredit on clients in Bosnia and Herzegovina	Dunn (2005) /Bosnia y Herzegovina
Sinapi Aba Trust	Client Impact Monitoring Findings from Sinapi Aba Trust	Hishigsuren y Beard (2004) /Ghana

Fte.: Elaboración propia a partir de Goldberg (2005)

A partir del año 2005, y hasta la actualidad, se han llevado a cabo una serie de evaluaciones de impacto, las que se han caracterizado por aplicar nuevas metodologías en busca de una mayor rigurosidad académica, y por incorporar nuevas variables sobre las cuales las microfinanzas pueden tener impacto. Destacan los estudios de Karlan, Harigaya y Nadel (2006); Karlan y Valdivia (2006); Karlan y Giné (2007); Kondo (2007); Gray, Crookston, De la Cruz e Ivins (2007); Karlan y Zinman (2008, 2009); Duflo, Crépon, Parienté y Devoto (2008); y Banerjee, Duflo, Glennerter y Kinnan (2010), entre otros⁹⁰.

¿Cuáles han sido las metodologías y los principales impactos detectados por los estudios identificados en la revisión de Goldberg (2005) y en los que se han llevado a cabo con posterioridad? El autor establece que la mayoría de los estudios que conforman su revisión intentan aislar el impacto del programa microfinanciero a través de la comparación de los resultados de clientes (beneficiarios) con los resultados de un grupo control de no-clientes (no beneficiarios). Conformar el grupo control ha sido la tarea clave de cada uno de los trabajos hechos, alguno de los cuales lo ha formado a través de individuos no-clientes seleccionados para el programa pero que finalmente no terminaron participando en él, o individuos no-clientes que podrían haber participado en el programa pero que no se vieron beneficiados por él debido a que vivían en villas vecinas en las cuales no funcionaba el programa microfinanciero. Dichos estudios, en su mayoría constituyen estudios observacionales, ya sea de corte o transversal, o de cohortes (longitudinal). Sin embargo, en los últimos cinco años ha existido una proliferación de investigaciones que han implementado diseños de estudio del tipo experimental, intentando con ello establecer, con mayor validez científica, una relación causal entre las variables analizadas.

Respecto a los principales impactos, y sobre la base del documento elaborado por Goldberg (2005) y la revisión de los estudios llevados a cabo con posterioridad, se encuentra que:

- Dentro de los primeros estudios, Hossain (1988) concluyó que los ingresos familiares de los beneficiarios de microcrédito eran más altos que el de los no beneficiarios, sin embargo, advirtió de la posibilidad de estar sobreestimando el impacto debido a que

⁹⁰ La mayoría de dichos estudios corresponden a investigaciones llevadas a cabo por miembros de instituciones u organizaciones tales como The Financial Access Initiative (FAI); Innovations for Poverty Action (IPA); Jameel Poverty Action Lab (J-PAL); y Freedom from Hunger.

los beneficiarios resultaban ser más jóvenes y mejor educados que los no beneficiarios. Por su parte Khander (1998) y Pitt y Khander (1998) fueron los primeros en llevar a cabo intentos serios para evaluar el impacto de tres programas microcrediticios de Bangladesh (Grameen Bank, BRAC, RD-12) a través de métodos estadísticos. Sus resultados mostraron un impacto positivo sobre los beneficiarios y sus familias. A pesar de la rigurosidad de su estudio, Morduch (1998) critica dicha evaluación, estableciendo la existencia de serios problemas en los datos y en el modelo estadístico establecido por los autores. Producto de ello, Khander (2005) actualizó sus estudios utilizando una mayor base de datos. Los resultados mostraron aumentos en los ingresos de los beneficiarios, descensos en las tasas de pobreza atribuibles al microcrédito, sobre todo en las áreas rurales. Por su parte, Kondo (2007), a través de un estudio de diseño cuasi-experimental llevado a cabo en hogares rurales en Filipinas, establece que el impacto de la oferta microcrediticia sobre el ingreso per cápita de los hogares beneficiarios es positivo, medianamente significativo y regresivo, es decir, tiende a ser negativo o insignificante para los hogares más pobres, y positivo y creciente para los más ricos. Dichos resultados coinciden con los hallazgos de Coleman (2006) en el noreste de Tailandia.

- Por su parte, la metodología desarrollada por el Proyecto AIMS a través de la cual se han llevado a cabo diversos estudios tal como muestra el Cuadro 3.10, está conformada por cinco herramientas (dos cuantitativas y tres cualitativas) diseñadas para medir los impactos de los programas microfinancieros a bajo coste con la intención de mejorar el desarrollo institucional de los programas a través de la generación de información para los operadores. Esta metodología recomienda comparar clientes existentes con clientes nuevos “entrantes”, y evaluar el impacto a través de la diferencia que se genera entre los resultados de ambos grupos. La base de dicha metodología es que al ser el primer y el segundo grupo participantes del programa, habrían similitudes en el espíritu empresarial con el que cuentan, eliminando con ello el sesgo generado por comparar grupos con características no observables diferentes. Karlan (2001), crítico de esta metodología, advierte que dicho diseño podría generar estimaciones sesgadas debido, en primer lugar, a que las instituciones microfinancieras podrían haber comenzado a trabajar con clientes diferentes a los que atienden en la actualidad, y en segundo lugar, porque los clientes que eligen participar desde un comienzo pueden diferir de aquellos que prefieren

esperar y participar posteriormente. Al respecto, los estudios de evaluación más rigurosos pertenecientes a AIMS (AIMS Core Impact Assessments) evitan esta problemática mediante el uso de datos longitudinales y la construcción de grupos control de no-clientes. Así, para India, Chen y Snodgrass (2001) comparan a clientes que han solicitado un microcrédito para autoempleo con aquellos que ahorraron sin pedir prestado, y compararon ambos grupos con no-clientes. Los resultados indicaron que el ingreso de los beneficiarios de microcréditos estaba un 25% sobre el ingreso de los que no habían sido beneficiarios de microcrédito y sólo habían ahorrado, y un 56% más alto que el ingreso de los no-clientes. La conclusión principal del trabajo fue la efectividad probable de las microfinanzas, ya sea microcrédito o microahorro. Por su parte, para Zimbabwe, Barnes (2001) encontró que los ingresos de los clientes eran significativamente más altos en el año 1997 que los ingresos de otros grupos, sin embargo para el año 1999 la diferencia no fue tan significativa estadísticamente. Adicionalmente, Dunn y Gordon Arbuckle (2001) encontraron que los clientes de Mibanco en Perú obtenían más ingresos por miembro del hogar por año (266 dólares) que los no-clientes. También se encontró impactos positivos sobre los niveles de empleo, específicamente, la participación en Mibanco llevó a la creación de 9 días adicionales de empleo por mes.

- Si bien los estudios anteriores han centrado la evaluación del impacto en los niveles de ingresos, otros han evaluado impactos más amplios sobre los beneficiarios, tales como cambios en el empoderamiento de la mujer, educación, nutrición, entre otros. De esta forma, Hashemi, Schuler y Riley (1996) intentan evaluar el impacto de los microcréditos sobre el empoderamiento de la mujer a través de una técnica que mide dicho empoderamiento como una función del tiempo que la mujer lleva participando en un programa microfinanciero, limitando estadísticamente el sesgo de selección mediante el control de las diferencias en características demográficas tales como edad, educación y salud. Para medir el empoderamiento los autores crean un indicador compuesto basado en ocho componentes: movilidad, seguridad económica, capacidad para realizar pequeños gastos, capacidad para realizar grandes gastos, mayor participación en decisiones del hogar, libertad relativa de dominio, conciencia política y legal, y participación en campañas políticas y protestas. Si una mujer puntúa como empoderada en 5 de los 8 componentes, ella es considerada empoderada. Los resultados de la evaluación de impacto concluyeron que los

servicios microfinancieros tienen un efecto positivo en el empoderamiento de la mujer a lo largo del tiempo. Sin embargo, los autores advierten de la incapacidad de descomponer los efectos dada la información disponible, y reducir con ello los errores de atribuir los cambios reales a la participación en los programas y no a otras causas. Por su parte, Hussain (1998), en la segunda evaluación de impacto de BRAC concluye que los miembros de BRAC que han sido asistidos por el programa por más de 4 años muestran tasas significativamente más altas de uso de anticonceptivos. Khandker (1998), por el contrario, encontró que el microcrédito entregado a las mujeres reducía el uso de anticonceptivos, sin embargo atribuye dicho resultado al sesgo de selección. Steele, Amin y Naved (1998) descubren que las mujeres que usan anticonceptivos son las que presentan mayor probabilidad de participar en los programas en comparación a aquellas que no los usan, demostrando con ello la necesidad de controlar los niveles iniciales de empoderamiento. De forma complementaria, existen estudios que han intentado evaluar los impactos sobre los salarios de los beneficiarios de microcréditos (Khandker, 1998; Todd, 1996; Brüntrup, Alaudin, Huda y Rahman, 1997; Dunn y Gordon Arbuckle, 2001). Sin embargo la evidencia al respecto no es fuerte, con excepción del estudio de Dunn y Gordon Arbuckle (2001) en el cual se encontró que los microempresarios participantes de los programas pagaban mayores salarios que los microempresarios no-clientes. Por otra parte, las investigaciones sobre impactos en los niveles de nutrición indican impactos sustanciales sobre la salud de los hijos de mujeres beneficiarias de microcréditos (Pitt, Khandker, Chowdhury y Millimet, 2003). Desde otra óptica, Kondo (2007) señala impactos positivos sobre la cantidad de empleos, el ahorro, el nivel de gastos en comida y gasto total de los beneficiarios, sin embargo recomienda mayor seguimiento y asesoría a aquellos beneficiarios más pobres y en la selección de los proyectos, de tal forma de que no sólo se asegure el pago del crédito, sino también la generación de beneficios. Por su parte, Duflo, Crépon, Parienté y Devoto (2008) evalúan el rol del microcrédito en la expansión del acceso al crédito, comparando las transacciones crediticias realizadas por un grupo tratado en comparación a un grupo control, en aldeas de áreas rurales en Marruecos. Dicho estudio evidencia las restricciones que en general enfrentan los individuos para acceder al mercado crediticio, y otorga un papel importante al microcrédito para ampliar dicho acceso. Adicionalmente, uno de los estudios más actuales señala efectos importantes del microcrédito sobre los resultados del negocio y sobre la

composición del gasto de las familias beneficiarias. Sin embargo dichos gastos difieren entre aquellos beneficiarios propietarios de un negocio cuando el programa inicia, en comparación a aquellos que no lo son. Finalmente, los resultados de esta investigación no arrojan impactos sobre los niveles de educación, salud, o empoderamiento de la mujer, por lo menos, tal como indican los autores, en el corto plazo (Benerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010)

- De forma paralela a los estudios anteriores, existen una serie de evaluaciones de programas microfinancieros que intentan determinar efectos de la entrega de microcréditos en conjunto con otros servicios. Es así como, a través de la metodología implementada por Freedom from Hunger, se intenta evaluar los impactos generados por programas compuestos por microcréditos y educación, ambos en conjunto⁹¹. En este sentido, MkNelly y Dunford (1998, 1999) llevan a cabo dos estudios, el primero en Ghana y el segundo en Bolivia, en los cuales examinan a madres e hijos en dos años diferentes para evaluar una serie de resultados, especialmente en la nutrición de los hijos. Los resultados varían en una amplia gama de impactos positivos sobre los participantes del programa. De forma concreta, obtienen que los participantes que recibieron educación de mayor calidad son quienes muestran mejores niveles de nutrición en sus hijos. Por su parte, Gray, Crookston, De la Cruz e Ivins (2007) llevan a cabo un estudio experimental para medir cambios provocados por un programa educativo sobre Malaria a comunidades beneficiarias de servicios microfinancieros en Ghana, entre los años 2004 y 2006. En dicha investigación obtienen como resultado niveles de mejora más consistentes en clientas del programa educativo, en comparación a aquellas que no participaron de él. Por otra parte, investigaciones posteriores tales como las de Karlan, Harigaya y Nadel (2006), y Karlan y Valdivia (2006) compararan clientes que recibieron sólo microcrédito con clientes que recibieron microcrédito y capacitación para gestionar su negocio, en dos programas microfinancieros. El resultado de dichas evaluaciones de impacto mostró que el programa que entrega de forma conjunta el crédito y la capacitación es exitoso ya que logra generar mejoras en el nivel de vida de los microempresarios y en sus negocios, y a nivel institucional, mejora las tasas de devolución y retención de clientes.

⁹¹ Los módulos educativos abarcan dos grandes áreas: en primer lugar, educación en salud y nutrición, y en segundo lugar, educación para una mejor gestión del dinero, de los ingresos del hogar y del negocio, y de los servicios financieros.

- Existen también estudios que investigan otros aspectos relacionados a los servicios microfinancieros, tales como el impacto de metodologías implementadas, o de la entrega de créditos al consumo. En esta línea están las evaluaciones experimentales de Karlan y Giné (2007) y Karlan y Zinman (2008, 2009). El primer estudio evalúa los efectos del crédito grupal en comparación al individual. Los resultados indican una tasa de crecimiento mayor de los clientes con crédito de responsabilidad individual, sin embargo no detecta diferencias en la tasa de devolución entre los créditos grupales e individuales. Por su parte, los dos últimos estudios intentan determinar los impactos de la concesión de crédito al consumo en una institución microfinanciera en Sudáfrica, y en microempresarios de Manila, respectivamente. Ambas investigaciones muestran resultados heterogéneos. Por una parte, se encuentran impactos positivos en el empleo, en las expectativas futuras, en la probabilidad de hambre en el hogar, en los beneficios de los microempresarios, entre otros, pero por otra parte, no se encuentra evidencia consistente para afirmar que el mayor acceso al crédito mejora el bienestar subjetivo de los microempresarios. Por el contrario, el estudio de Karlan y Zinman (2008) concluye impactos negativos en la salud mental de ellos, a través de mayores niveles de depresión y estrés.

Por su parte, y de acuerdo a Larrú (2008) y Rico (2009), en España son pocas las investigaciones realizadas, y menos aun con metodologías científicas apropiadas, ya sea para beneficiarios de servicios microfinancieros del país, o beneficiarios de otros países atendidos por instituciones microfinancieras españolas. Destacan los trabajos de evaluación sobre experiencias en Ruanda (Durán, Rico, Lacalle y Ballesteros, 2005; Lacalle, Rico y Durán, 2008), en Chiapas-México (Rico, Lacalle, Durán, Márquez, 2006), en América Latina (FUNDESO, 2006) y en España (Banco Mundial de la Mujer, 2007; Rico, 2009). En general las principales dificultades para llevar a cabo dichas evaluaciones han sido la ausencia de una línea base y la limitada información cuantitativa en el seguimiento de las intervenciones. El más actual de estos estudios ha constituido un estudio de corte o transversal con uso de grupo de control, es decir, una evaluación en la que se ha comparado a un grupo de emprendedores beneficiarios del programa de microcrédito de la Obra Social de Caixa Catalunya con al menos dos años de antigüedad (53 clientes), con un grupo control conformado por emprendedores que recibieron el microcrédito con a lo más un año de antigüedad (31 clientes). El marco conceptual para la evaluación de impacto equivale al propuesto por AIMS, es decir, el

enfoque “Household Economic Portfolio Model (HEPM)” o “Patrimonio Económico del Hogar”⁹². Los principales resultados obtenidos por el estudio son (Rico, 2009):

- Mejora en la situación económica individual y dentro del hogar del emprendedor. Lo anterior se concluye a partir de observar en los resultados un mayor equipamiento de los hogares con bienes electrónicos, electrodomésticos, productos y servicios tecnológicos, elementos de transporte y plazas de aparcamiento.
- Mayor estabilidad laboral y fortalecimiento de los negocios. Esto último producto de las mayores ventas, de la mayor inversión en tecnología y de la mejor capacidad del emprendedor para identificar los productos rentables.
- Mayor acceso a otros productos financieros del mercado formal, a través de una mayor contratación de productos tales como crédito al consumo, hipotecas y seguros.

Concretamente para Chile, existe una carencia de evaluaciones de impacto de programas microfinancieros. En general, los estudios que se han realizado respecto al tema suelen ser descriptivos, o bien centrarse en la evaluación de la sostenibilidad de las instituciones que otorgan dichos servicios. Sin embargo, no se han centrado en el estudio de los impactos sobre la población beneficiaria de ellos, y de existir, no hay difusión ni conocimiento de los mismos. Los estudios publicados respecto al tema son los realizados por Romani (2002), Aroca (2002) y Henríquez (2009).

- El primero corresponde a un estudio de caso en la Región de Antofagasta, cuyo objetivo es medir el impacto del microcrédito en los clientes de una institución financiera. La metodología utilizada se basa en una combinación de estudio de caso y survey, cuya unidad de medida corresponde al cliente y al hogar. Los principales resultados son:
 - La mayoría de los beneficiarios son mujeres
 - Los índices de morosidad de los microempresarios son muy bajos
 - El principal uso del crédito es para capital de trabajo y compra de activo fijo
 - El impacto en el nivel de ventas no fue para la mayoría positivo
 - Los sueldos de los trabajadores no aumentaron y no hay evidencia de contratación de personal

⁹² Este enfoque ya se ha explicado previamente en el apartado 3 de este capítulo.

- En este caso particular el microcrédito no ayudó a elevar los ingresos, pero sí a mantener el negocio, por lo cual fue considerado como una herramienta de subsistencia.
- El segundo estudio realiza una evaluación de impacto de los programas de microcréditos otorgados en Brasil y Chile, evaluando el impacto de programas de microcrédito sobre el ingreso de los microempresarios. Específicamente se estudian dos programas chilenos y cinco brasileños, correspondientes a programas entregados por instituciones bancarias y por ONGs. En cuanto a la metodología, se aplica el diseño de estudio de observación formando grupos de control con uso del puntaje de predisposición, que permite emparejar a los beneficiarios de los programas de microcrédito con personas no beneficiarias que comparten características similares. En cuanto a los principales resultados, se encuentra evidencia débil de impactos positivos para el programa chileno con base en el banco. En lo referente a los clientes de las ONGs chilenas, parece que el impacto del microcrédito en el ingreso no es positivo, sino más bien negativo. Por otro lado, la evidencia Brasileña muestra un impacto altamente positivo y significativo de los programas de microcrédito en el ingreso de los individuos, especialmente en el caso de aquellos programas de microcrédito que son administrados por los bancos.
- El estudio de Henríquez (2009) corresponde a una evaluación de impacto del uso intensivo del crédito sobre el desempeño de microempresas chilenas, en la cual se implementa como metodología la técnica de diferencias en diferencias matching. La muestra utilizada constituye a empresas chilenas con acceso al crédito, obtenida a partir del universo de operaciones de crédito colocadas entre los años 2000 y 2005 en la cartera de microempresas de cinco instituciones chilenas. En dicha evaluación los resultados señalan efectos positivos y significativos sobre las ventas de microempresarios que recibieron mas de 10 créditos; efectos positivos en el empleo de aquellas que recibieron entre 5 y 9 créditos; y el aumento en la formalidad de las unidades productivas que contrataron 15 o más créditos. De ello el estudio concluye que el uso intensivo de crédito (microcrédito) genera impactos positivos en el desempeño de las microempresas incrementando con ello el bienestar de la población

Concluyendo, la evidencia sugiere que los programas microfinancieros, específicamente aquellos orientados a entregar microcréditos, tienen impactos positivos sobre sus beneficiarios. En general, aumentan los niveles de ingresos y ahorros, del hogar y de los negocios, mejoran los niveles de nutrición y salud, y logran mayor empoderamiento de las mujeres beneficiarias de ellos. La evidencia ha tenido un fuerte énfasis en las experiencias de Bangladesh y en otras economías en vías de desarrollo, sin embargo se está complementando con estudios llevados a cabo en otras partes del mundo, demostrando que muchos programas están alcanzando a los más pobres mientras, al mismo tiempo, son capaces de cubrir sus costes (Dunford, 2006). Si bien en la última década han aumentado los estudios de mayor rigurosidad científica, estos aun son insuficientes para establecer resultados concluyentes. Por tanto, tal como señalan Larrú (2008) y Rosenberg (2010) es necesario continuar investigando y desarrollando estudios de impacto de mayor calidad y rigurosidad científica que provean la evidencia necesaria para establecer el real aporte de los programas microfinancieros en sus beneficiarios.

CONCLUSIÓN

Una evaluación de impacto implica determinar cuál es el cambio que se ha generado en los participantes de un programa, proyecto o política, en comparación a una situación en la que no hayan participado (Hulme, 1997; Abdala, 2004; Karlan y Goldberg, 2007). A partir de dicha definición es posible identificar el principal problema asociado a una evaluación de impacto: la construcción de un contra-factual o grupo control, es decir, la construcción de un grupo de individuos que no han participado del programa, para que a partir de sus flujos de resultados sea posible establecer cuál hubiese sido el flujo de resultados de los participantes del programa en el caso de no haber participado, es decir, en una situación de no tratamiento (Baker, 2000; Ñopo y Robles, 2002; Díez de Medina, 2004). Bajo dicho contexto, Hulme (1997) establece el marco conceptual que sustenta toda evaluación de impacto considerando tres elementos: un modelo de cadena de impacto, la especificación de las unidades o niveles de impacto, y finalmente, la especificación de los tipos o indicadores de impacto.

De forma concreta, las evaluaciones de impacto microfinancieras más serias nacen a partir de la segunda mitad de los años ochenta, multiplicándose en la actualidad tanto en cantidad como en calidad (Goldberg, 2005; Larrú, 2008). Dentro de estos estudios, la evaluación de programas microcrediticios intenta evaluar los cambios en la vida de los individuos beneficiarios de microcréditos en diferentes niveles (SEEP Network, 2001). Por ello, para llevar a cabo un estudio de este tipo es necesario poner énfasis tanto en el diseño del estudio, así como en el equilibrio necesario entre el rigor científico y la factibilidad de él (Lacalle y Rico, 2007). Evaluando los tres elementos planteados por Hulme para el caso de un programa que concede microcrédito, es posible observar, en primer lugar, que la cadena de impacto se origina con la entrega del microcrédito a un individuo sobre el cual generará determinados cambios. En segundo lugar, dichos cambios podrían producirse en diferentes niveles: individual, familiar, microempresarial, comunitario e institucional. Finalmente, los posibles indicadores de impacto capaces de dar cuenta del impacto generado por el microcrédito en cada uno de los niveles anteriores, podrían ser del tipo económico, social, sociopolítico y psicológicos (Hulme, 1997; SEEP Network, 2001; Lacalle y Rico, 2007).

En cuanto a los diseños de investigación dentro de los cuales se han enmarcado los diversos estudios de impacto de programas microfinancieros se distinguen los estudios de intervención y los estudios de observación, siendo estos últimos los de uso más

común, dentro de los cuales se han configurado estudios de cohortes, de casos y controles, y de corte o transversal. Sin embargo, a partir de la segunda mitad de la última década han proliferado los estudios de intervención. En general, las dos tipologías de investigaciones previas han tendido a comparar un grupo que ha sido beneficiario de un programa microfinanciero con uno que no lo ha sido (grupo control) (Hulme, 1997, 1999, 2000; SEEP Network, 2001; Dowla y Barua, 2006; Lacalle, Rico, Márquez y Durán, 2006). Si ambos grupos se seleccionan a través de un estudio de intervención del tipo experimental, el propio diseño asegura mediante la aleatorización que ambas muestras sean comparables. Por el contrario, si ambos grupos se seleccionan vía diseño cuasi-experimental o de observación, no será posible concluir con certeza causalidades debido a posibles sesgos, tales como sesgo de muestra completa, sesgo de abandono, sesgo de selección o sesgo de pérdida de casos. A pesar de lo anterior, y una vez que ha sido definido el grupo control, existen diferentes métodos o técnicas factibles de implementar para homogeneizar la muestra y hacerla comparable con el grupo de beneficiarios, minimizando de tal forma los posibles sesgos en los cuales se incurre producto de no llevar a cabo una selección aleatoria del grupo control. Una de las técnicas de mayor uso ha sido la de “matched comparisons” (Baker, 2000; Ñopo y Robles, 2002).

Dado lo anterior, es importante continuar realizando estudios de mayor rigurosidad, mejorando las técnicas para obtener resultados de mayor exactitud que tiendan a minimizar la sub o sobreestimación de los efectos reales de un programa.

La evidencia internacional respecto a los estudios de impacto de programas microfinancieros ha ido en aumento en los últimos años, no sólo intentando mostrar la efectividad del instrumento, sino que también formas de mejorarlo, sin embargo Dunford (2006), Larrú (2008), y más recientemente Rosenberg (2010), establecen la escasa existencia de estudios de rigor suficiente para ser confiables y la necesidad de seguir generándolos.

Resalta en primer lugar la investigación de Sebstad y Chen (1996), quienes llevan a cabo una recopilación de los principales hallazgos de investigaciones y reportes de evaluación sobre el impacto que han tenido los servicios de crédito en la microempresa, revisando concretamente 32 investigaciones. Dentro de las principales conclusiones destaca que la mayoría de los estudios anteriores a los años noventa centraban su análisis en la productividad de la empresa, beneficios económicos de los programas,

producción y empleo. Sin embargo, a partir de 1990 los objetivos de los estudios se han ampliado a impactos acerca del comportamiento del hogar, la planificación familiar, la fertilidad, los ingresos, la tecnología, la pobreza, el estatus de la mujer, la salud y la nutrición. En cuanto a las metodologías implementadas, los primeros estudios consistían en casos de estudios o trabajos comparativos de la situación antes-después, a diferencia de los estudios posteriores los cuales usaron técnicas del tipo cuasi-experimental.

Por otra parte, una de las recopilaciones más actuales de estudios de impactos llevados a cabo, es realizada por Goldberg (2005), quien establece que la mayoría de las investigaciones realizadas hasta mediados del 2005 han sido estudios observacionales, ya sea transversales o longitudinales, y comparan los resultados de clientes de programas microfinancieros con los de un grupo control de no-clientes, siendo clave en cada estudio la tarea de conformar este último grupo. En general los estudios han tendido a evaluar el impacto sobre los niveles de ingreso, sin embargo también han incorporado evaluaciones sobre el cambio en otro tipo de variables, tales como el empoderamiento de la mujer, la educación, la nutrición, entre otros. A partir del 2005 han aparecido y aumentado los estudios de diseño experimental, intentando con ello evidenciar con mayor rigurosidad científica los impactos de los servicios microfinancieros en sus beneficiarios. Asimismo se han ampliado las categorías de análisis.

Por su parte en España y Chile aun existe un escaso conjunto de estudios de evaluaciones de impacto de programas microfinancieros. En su mayoría las investigaciones que se han realizado suelen ser descriptivas o han centrado su análisis en la sostenibilidad de las instituciones que entregan dichos servicios. En España destacan los estudios publicados por Durán, Rico, Lacalle y Ballesteros (2005), Lacalle, Rico y Durán (2008), Rico, Lacalle, Durán y Márquez (2006), FUNDESO (2006), Banco Mundial de la Mujer (2007) y Rico (2009).

Concretamente en Chile destacan los estudios de Romani (2002), Aroca (2002) y Henríquez (2009). Las metodologías implementadas corresponden a estudio de caso y survey, y estudios de observación, respectivamente. La necesidad de generar mayor cantidad de investigaciones referentes al tema es clara, sobre todo si se desea conocer acerca de los verdaderos impactos de los programas microfinancieros en sus beneficiarios para orientar de mejor forma las políticas públicas destinadas a este sector.

En general la evidencia empírica, internacional y nacional, sugiere resultados mixtos de impacto de los programas microfinancieros. Sin embargo, es posible resaltar evidencia positiva en torno a determinadas variables: aumento en los niveles de ingreso, de ahorro, de nutrición, de salud y mejora en los niveles de empoderamiento de la mujer, entre otros. Se ha demostrado que muchos programas están llegando a los más pobres y, al mismo tiempo, son capaces de cubrir sus costes (Dunford, 2006). Sin embargo, es necesario seguir mejorando la calidad de dichos estudios y la rigurosidad científica con la cual son llevados a cabo (Larrú, 2008), para proveer la evidencia necesaria que permita concretar el aporte real que dichos programas generan en sus beneficiarios.

MARCO EMPÍRICO

CAPÍTULO IV

CHILE Y LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

INTRODUCCIÓN

La economía chilena es reconocida internacionalmente debido a su trayectoria de crecimiento fuerte y sostenido en los últimos años. En general, las tasas de crecimiento desde la segunda mitad de los años ochenta han sido altas, no sólo según estándares históricos sino también desde una perspectiva internacional (De Gregorio, 2005, 2007). Tal desempeño se ha producido en el marco de un modelo económico abierto que ha promovido el libre mercado y la competencia. Las políticas económicas que se han adoptado para apoyar tal modelo han hecho de Chile una economía orientada a los servicios, con cuentas fiscales en equilibrio, bajos niveles de inflación, cuentas externas fuertes y estables, bajos niveles de deuda externa y una alta integración internacional (OCDE, 2007).

Producto del buen desempeño económico, el país ha logrado una importante mejora en sus condiciones sociales. Sin embargo, aún persisten problemas de pobreza y desigualdad que hacen necesaria una actuación tendiente a erradicarlas. Si bien la pobreza se ha reducido considerablemente desde inicios de la década de los noventa, en la actualidad prácticamente el 15% de la población vive en condiciones de pobreza, la cual se acentúa en la población rural e indígena. Adicionalmente, más de la mitad de los ocupados reciben ingresos que se ubican en los tramos más bajos a nivel nacional (MIDEPLAN, 2007, 2009; INE, 2009b). Tal problemática se hace más aguda en regiones y localidades cuya principal característica, entre otras, es el aislamiento y lejanía de los centros urbanos activos. De entre ellas destaca la Región de La Araucanía, localizada en el sur del país y cuyas particularidades la hacen objeto de estudio de la presente investigación.

El objetivo de este capítulo es presentar las principales características de la economía chilena y de la Región de La Araucanía, para obtener una visión global, clara y resumida del desarrollo de la región en los últimos años, ubicándola dentro del contexto nacional.

Para ello, se presentan primeramente los antecedentes generales de Chile y La Araucanía, para posteriormente analizar la situación económica, social, étnica y financiera de cada una de ellas. Finalmente, se hace mención a la Estrategia Regional de Desarrollo (ERD) que ha adoptado La Araucanía, concebida como un puente entre la

situación actual y la que se desea conseguir a medio plazo, y cuyos lineamientos estratégicos guían el actuar de las políticas públicas regionales.

1. ANTECEDENTES GENERALES

La ubicación geográfica de Chile corresponde al extremo sudoccidental de América del Sur, prolongándose en el Continente Antártico hasta el Polo Sur con una longitud de más de 8 mil km, y una superficie de más de 2 millones de km² (Banco Central de Chile, 2008, 2009a). Los principales recursos naturales con los que cuenta el país según zona geográfica se detallan en el Cuadro 4.1.

CUADRO 4.1
RECURSOS NATURALES SEGÚN ZONA

ZONA	RECURSOS
Norte	Salitre natural, cobre, hierro, litio, valles agrícolas y productos del mar
Central	Agricultura, ganadería, bosques, energía hidroeléctrica, cobre y productos del mar
Sur	Agricultura, ganadería, bosques, energía hidroeléctrica y productos del mar
Austral	Bosques, petróleo, gas natural, carbón, calizas, ganado ovino y productos del mar

Fte.: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (2008, 2009a)

El territorio chileno se divide en regiones, y éstas en provincias. Para la administración local tales provincias se dividen a su vez en comunas. La división político administrativa del Cuadro 4.2, muestra las quince regiones que componen actualmente Chile⁹³ (ordenadas de norte a sur), las cuales a su vez se subdividen en 51 provincias y 346 comunas (INE, 2008).

De acuerdo al último censo realizado en el año 2002, la población nacional llegaba a 15.116.435 habitantes, que para el año 2008 se han estimado en 16.763.470 personas, concentrándose principalmente en la Región Metropolitana de Santiago (40,10%) (Banco Central de Chile, 2008, 2009a).

⁹³ Hasta octubre del año 2007, Chile estaba formado por 13 regiones, siendo la Región de Los Ríos (XIV) y la Región de Arica y Parinacota (XV) de creación reciente, principalmente como mecanismo para paliar los problemas de centralización del país. Es por ello que algunas cifras expuestas en la presente investigación no consideran las dos regiones de reciente creación, dado que no se cuenta con datos que hagan posible un análisis evolutivo y comparativo.

CUADRO 4.2

DIVISIÓN POLÍTICO ADMINISTRATIVA DE CHILE Y POBLACIÓN REGIONAL⁹⁴

NOMBRE DE LA REGION		CAPITAL	POBLACIÓN ⁽¹⁾ (N° y %)	
XV	Región de Arica y Parinacota	Arica	189.644	1,25%
I	Región de Tarapacá	Iquique	238.950	1,58%
II	Región de Antofagasta	Antofagasta	493.984	3,27%
III	Región de Atacama	Copiapó	254.336	1,68%
IV	Región de Coquimbo	La Serena	603.210	3,99%
V	Región de Valparaíso	Valparaíso	1.539.852	10,19%
	Región Metropolitana de Santiago	Santiago	6.061.185	40,10%
VI	Región del Libertador Bernardo O'Higgins	Rancagua	780.627	5,16%
VII	Región del Maule	Talca	908.097	6,01%
VIII	Región del Bío Bío	Concepción	1.861.562	12,31%
IX	Región de La Araucanía	Temuco	869.535	5,75%
XIV	Región de Los Ríos	Valdivia	356.396	2,36%
X	Región de Los Lagos	Puerto Montt	716.739	4,74%
XI	Región de Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo	Coyhaique	91.492	0,61%
XII	Región de Magallanes y la Antártica Chilena	Punta Arenas	150.826	1%
PAÍS		Santiago	15.116.435	100%

(1) Según Censo año 2002

Fte.: Banco Central de Chile (2008, 2009a)

Durante los últimos 20 años Chile ha presentado una tendencia hacia la desconcentración demográfica, sin embargo, presenta una clara brecha entre el asentamiento de la población en sectores urbanos y rurales (OCDE, 2009).

La Región de La Araucanía se localiza en el sur del país, aproximadamente a 667 km de la ciudad de Santiago, capital nacional. Su organización administrativa está conformada por las provincias de Cautín y Malleco, las cuales en conjunto agrupan a 32 comunas, con una superficie de 31.858 km², cuya capital es la ciudad de Temuco⁹⁵ (INE, 2008, 2009a).

El Cuadro 4.3 muestra las comunas que conforman la región. Se aprecia claramente que las comunas que agrupan al mayor porcentaje de la población regional (destacadas en color) son al mismo tiempo las que presentan una mayor participación de población urbana, resaltando notoriamente Temuco. También destaca que más de la mitad de las comunas (17 de 32) registran a más de la mitad de su población viviendo en zonas rurales.

⁹⁴ Mapa de Chile se expone en detalle los Anexos 4.1 y 4.2.

⁹⁵ Mapa de la Región de La Araucanía se expone en el Anexo 4.3.

CUADRO 4.3

PROVINCIAS, COMUNAS Y DATOS POBLACIONALES REGIÓN DE LA ARAUCANÍA ⁽¹⁾

PROVINCIA	COMUNAS	POBL.TOTAL (en porcentajes)	POBL.URBANA (en porcentajes)	POBL.RURAL (en porcentajes)
MALLECO	1. Angol	5,63	89,4	10,6
	2. Renaico	1,05	75,35	24,65
	3. Collipulli	2,57	71,6	28,4
	4. Lonquimay	1,18	33,55	66,45
	5. Curacautín	1,95	73,4	26,86
	6. Ercilla	1,04	35,81	64,19
	7. Victoria	3,85	71,57	28,43
	8. Traiguén	2,25	72,39	27,61
	9. Lumaco	1,31	36,23	63,77
	10. Purén	1,48	59,09	40,91
	11. Los Sauces	0,87	47,99	52,01
CAUTÍN	12. Temuco	28,22	94,78	5,22
	13. Lautaro	3,71	65,4	34,6
	14. Perquenco	0,74	45,41	54,59
	15. Vilcún	2,59	40,12	59,88
	16. Cholchol (2)	1,16	N.D (3)	
	17. Cunco	2,15	47,08	52,92
	18. Melipeuco	0,65	41,45	58,55
	19. Curarrehue	0,78	27,45	72,55
	20. Pucón	2,43	65,56	34,44
	21. Villarrica	5,24	67,78	32,22
	22. Freire	2,93	29,9	70,1
	23. Pitruftuén	2,53	61,03	38,97
	24. Gorbea	1,75	61,84	38,16
	25. Loncoche	2,65	66,08	33,92
	26. Toltén	1,29	36,76	63,24
	27. Teodoro Schmidt	1,78	40,27	59,73
	28. Saavedra	1,61	19,09	80,91
	29. Carahue	2,96	45,13	54,87
	30. Nueva Imperial	3,45	45,77	54,23
	31. Galvarino	1,45	28,1	71,9
	32. Padre las Casas	6,76	57,31	42,69

(1) Según Censo año 2002

(2) Comuna creada en el año 2004 que comprendía parte de la Comuna de Nueva Imperial

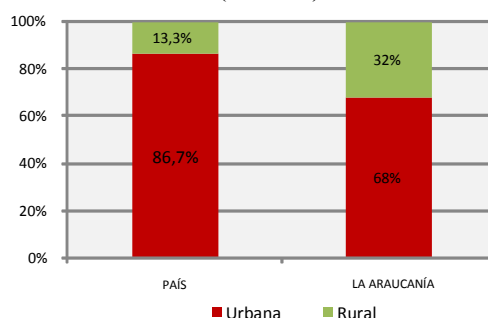
(3) Cifras no disponibles. Alrededor del 80-90% de la población comunal pertenece a la etnia mapuche

Fte.: MIDEPLAN (www.mideplan.cl)

La Región de La Araucanía, por su parte, agrupaba en el año 2002 a 869.535 personas, correspondientes al 5,75% de la población del país, población que se ha estimado para el año 2009 a partir del último Censo de Población y Vivienda del año 2002, en 962.120 habitantes. Del total de población, el 68% es urbana y el 32% restante rural, esta última con un alto porcentaje de etnia mapuche (alrededor del 70%) (INE, 2009a).

El Gráfico 4.1 resume los porcentajes de concentración de población para Chile y la Región de La Araucanía.

GRÁFICO 4.1
POBLACIÓN PAÍS Y REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
(Año 2002)



Fte.: Elaboración propia a partir de INE. Censo 2002.

2. SITUACIÓN ECONÓMICA

2.1. Producción, precios y empleo

Chile destaca por ser una economía que durante las últimas décadas ha promovido y consolidado una conducción macroeconómica estable, mayores niveles de apertura económica e integración internacional, instituciones sólidas y una sociedad con mayor igualdad. El mayor crecimiento económico que ha presentado en los últimos años el país, el cual ha ido acompañado de una inflación decreciente, una caída en la deuda pública, cuentas externas estables y fuertes reservas internacionales, han incidido en el sólido desempeño nacional. Adicionalmente, el marco de políticas públicas basadas en reglas que combinan los instrumentos para ahorrar los ingresos provenientes de los ciclos económicos expansivos y del alza en el precio del cobre, principal producto de exportación, en conjunto con metas de inflación y flexibilidad en el tipo de cambio, han fortalecido la economía (Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, 2007; OCDE, 2007).

En cuanto al crecimiento económico, Chile se ha caracterizado por presentar elevadas tasas de crecimiento de su PIB per cápita durante las dos últimas décadas. Concretamente, se distinguen los siguientes periodos (OCDE, 2009; Banco Central de Chile, 2009b):

- Entre 1988 y 1997 Chile registró las mayores tasas de crecimiento del periodo, las cuales fluctuaban en torno al 7,9%.
- En los años 1998 y 1999 la economía redujo considerablemente sus tasas de crecimiento a un 3,2% y -0,8%, respectivamente. Lo anterior como consecuencia de

la crisis financiera asiática y de la fuerte caída registrada en el precio internacional del cobre.

- Entre 2000 y 2003 la economía siguió creciendo, a pesar de la desaceleración de la economía mundial, pero con tasas más variables.
- En los años 2004 y 2005, el PIB presentó mayores tasas de crecimiento (6% y 5,6%, respectivamente)
- En los años 2006 y 2007 el crecimiento volvió a caer, llegando al 4,6% y 4,7% en cada periodo.
- En el año 2008 el panorama económico se vio afectado por la crisis económica internacional, reduciendo la demanda interna, y con ello el crecimiento económico retornando a una tasa del 3,2%, registrada una década antes.
- Durante los primeros meses del 2009, la actividad económica continuó deteriorándose proyectando una tasa de crecimiento anual en torno al -2 y -1,5%.

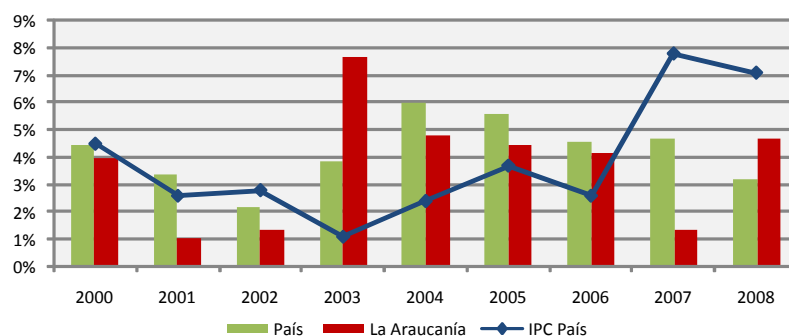
A pesar del escenario mundial y nacional, las medidas adoptadas en los años previos por la autoridad económica referentes al establecimiento del superávit estructural y a la estabilización de los fondos acumulados durante los años de prosperidad, le han permitido al país contar con los recursos necesarios para enfrentar y minimizar de mejor forma los efectos de la crisis.

Este proceso de crecimiento nacional no ha sido uniforme a lo largo del territorio, lo cual ha generado desequilibrios y polarización entre las regiones. Es así como el desempeño regional varía significativamente entre las regiones del país, destacando la Región de La Araucanía por su bajo desempeño económico y social. Esta región durante la última década se ha caracterizado por presentar tasas de crecimiento diversas. Así, en el año 2001 creció al 1,4%, en contraposición al año 2003 cuando creció a un 7,7% y al 4,2% en el año 2006, cifra superior a la del 4% de crecimiento promedio que tuvo el país en la misma fecha. Para el año 2007 nuevamente se observa una fuerte caída en el crecimiento de la región, mostrando una tasa del 1,4%, la cual repunta en el 2008 con un 4,7%, una de las mayores alzas a nivel regional de la actividad económica de los últimos años. Esta tasa elevada se debe principalmente a la mayor actividad regional registrada en el primer semestre del 2008, donde la mayoría de los sectores que

componen el Índice de Actividad Económica Regional (INACER)⁹⁶ de la región registraron incidencias positivas. Sin embargo, a partir del último trimestre del 2008 la actividad económica de la región comenzó a mostrar menores tasas de crecimiento, contrayéndose durante el primer semestre del año 2009. Lo anterior, resultado de la crisis económica, ha repercutido fuertemente en la región afectando a los sectores comercio, industria y construcción.

La evolución del crecimiento nacional y regional se aprecian en el Gráfico 4.2, en el cual adicionalmente se observan los niveles de inflación que han acompañado al desempeño económico, los que se han mantenido relativamente bajos hasta el año 2006, ello debido a la estricta política monetaria aplicada por el Banco Central de Chile y a la disciplina fiscal del gobierno aplicada desde la década de los años 90 (OCDE, 2009). Sin embargo, dicha estabilidad inflacionaria se rompe en el año 2007 producto de dos fuerzas complementarias: por un lado la mayor demanda, y por otro lado, el traspaso de mayores precios externos a los precios internos, fenómenos que durante el 2009 se han repetido, pero en dirección opuesta, dada la crisis que enfrenta la economía mundial y que repercute en el desempeño económico nacional (Banco Central de Chile, 2009b).

GRÁFICO 4.2
TASA DE CRECIMIENTO PAÍS (PIB), REGIÓN (INACER) E INFLACIÓN NACIONAL
AÑOS 2000-2008



Fte.: Elaboración propia a partir de INE y Banco Central de Chile.

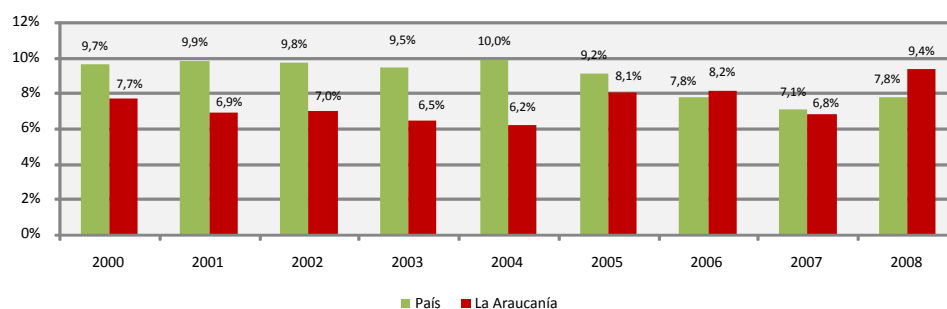
En los últimos tres años el país y la región se han debilitado fuertemente en materia de crecimiento⁹⁷ y empleo. Así, La Araucanía termina el año 2008 con una tasa de paro

⁹⁶ El Índice de Actividad Económica Regional (INACER) es un indicador de tendencia de la actividad económica agregada regional, disponible desde el año 1996.

⁹⁷ A pesar de la cifra INACER para La Araucanía el año 2008, la cual es relativamente alta en comparación a las obtenidas en periodos anteriores, a partir del segundo semestre del mismo año

promedio anual de 9,4%, tasa superior a la registrada por el país (7,8%), y que reafirma la tendencia al alza en los últimos años de los niveles de desempleo regional. Durante el transcurso del año 2009, por su parte, el paro registra cifras sobre los dos dígitos, con tasas en torno al 13%, la más alta durante la última década, situando así a La Araucanía como una de las regiones de mayor problemática laboral (INE, 2009a; Banco Central de Chile, 2009b) (Ver Gráfico 4.3).

GRÁFICO 4.3
TASA DE PARO PAÍS Y REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
(2000-2008)



Fte.: Elaboración propia a partir de INE y Banco Central de Chile.

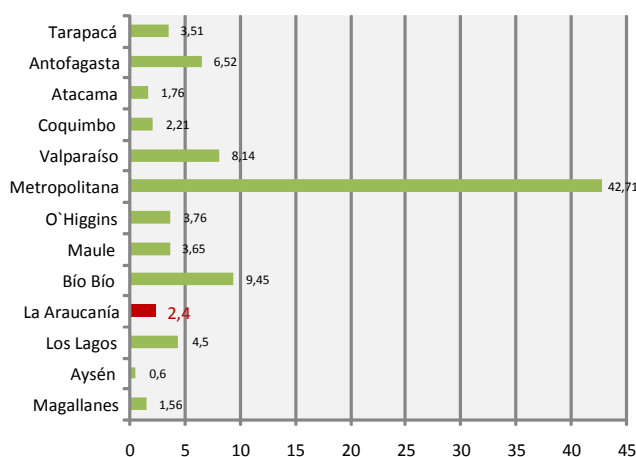
Para la región, la tasa de paro a partir del año 1999 se mantiene por sobre el 6% anual, mientras que anterior a este periodo, desde 1986 a 1998 se mantenía, la mayor parte del tiempo, bajo dicho porcentaje. En el Gráfico 4.3 es posible observar adicionalmente, que en la primera mitad de la última década el paro nacional permanecía por sobre el regional, sin embargo dicha tendencia se rompe en el 2006, año a partir del cual la tasa de paro de La Araucanía tiende a mantenerse por sobre la del país. La explicación a estas elevadas tasas de paro podría deberse a diversos motivos tanto económicos como demográficos que han tenido lugar a partir de los primeros años de la década de los años ochenta: en primer lugar, la región destaca por mantener uno de los más bajos crecimientos demográficos explicado en parte a procesos migratorios internos; en segundo lugar, se ha incrementado de forma notable la incorporación de la mujer al trabajo; y finalmente, la región ha presentado un bajo desempeño económico, sobre todo en los años 2008 y 2009 en los cuales se ha enfrentado la crisis financiera y económica internacional. Al interior de la región, a nivel comunal, la tasa de paro ha tendido a

comenzó a mostrar retrocesos, registrando valores negativos durante el primer semestre del año 2009 (INE, 2008, 2009a).

mejorar en 1992 respecto a 1982⁹⁸, lo cual estaría asociado a la fuerte expansión económica del país en los años noventa. Sin embargo, en el 2002 se obtienen bajos resultados atribuibles en parte, al menor dinamismo económico y a cambios estructurales en el mercado del trabajo, con una mayor incorporación de la mujer. Adicionalmente, las diferencias territoriales muestran comunas más cercanas a la costa con tasas de paro más bajas que las comunas más cercanas a la cordillera; y las comunas centrales, que en general son las más pobladas, muestran resultados intermedios (Observatorio Económico-Social de La Araucanía, 2009a).

La actividad económica de La Araucanía tiene un peso relativamente pequeño dentro del total de la producción en el país. La región sólo aporta con el 2,4% de la generación del PIB, ocupando el noveno lugar, de un total de trece regiones, en cuanto a aporte a la producción nacional, tal como muestra el Gráfico 4.4. Destaca la Región Metropolitana con la mayor contribución cercana al 50%.

GRÁFICO 4.4
PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN POR REGION, AÑO 2006
(Producto Interno Bruto a precios constantes)
(En porcentajes)



Fte.: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile.

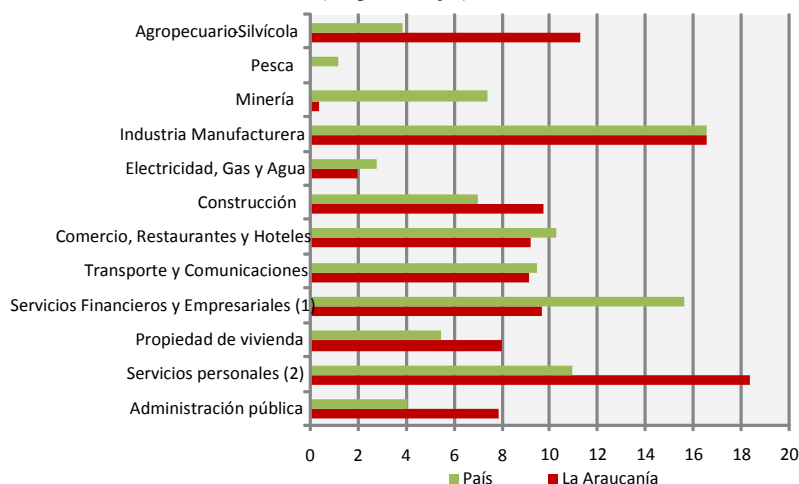
La economía chilena, producto de su geografía variada y activos regionales diversos, presenta sectores económicos predominantes dependiendo del área geográfica nacional. Así, en el norte domina el sector minero; en la zona centro y sur del país los sectores predominantes son la agricultura, la actividad forestal y la pesca; y finalmente en la Región Metropolitana se concentran los sectores financiero e industrial. De dichos

⁹⁸ La comparación se realiza en torno a la información presentada por los diversos Censos Poblacionales (1982-1992-2002).

sectores, los de mayor participación en la actividad económica nacional son la industria manufacturera; servicios financieros y empresariales⁹⁹; servicios personales¹⁰⁰; comercio, restaurantes y hoteles; transporte y comunicaciones; y minería. Sin embargo, éstos tienden a concentrarse sólo en algunas regiones, las cuales reciben la mayor parte de las inversiones privadas y públicas. Así, es posible distinguir que la minería y los servicios financieros están ubicados principalmente en Antofagasta y la Región Metropolitana, y la agricultura en regiones centro-sur del país tales como La Araucanía, Maule y O'Higgins. Dicha concentración sectorial se encuentra asociada a las diferentes características naturales de los territorios, pero también a los diferentes niveles de PIB per cápita de las regiones, a sus tasas de pobreza, a los ingresos por hogar, a la actividad comercial y a la demanda laboral, entre otras variables indicativas de la desigualdad regional del país (OCDE, 2009).

Por su parte, en La Araucanía los sectores más significativos son los de servicios personales; industria manufacturera; silvoagropecuario; y construcción. Si bien el sector agropecuario se mantiene entre los más importantes, ha tenido en la última década una disminución continua en su importancia relativa (Banco Central de Chile, 2009b; INE, 2009a). Específicamente para el año 2006¹⁰¹, la estructura sectorial de la producción tiene diferencias notables. Esto se aprecia en el Gráfico 4.5.

GRÁFICO 4.5
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PIB. PAÍS Y REGIÓN DE LA ARAUCANÍA. AÑO 2006
(En porcentajes)



(1) Incluye servicios financieros, seguros, arriendo de inmuebles y servicios prestados a empresas.

(2) Incluye educación y salud pública y privada y otros servicios.

Fte.: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile.

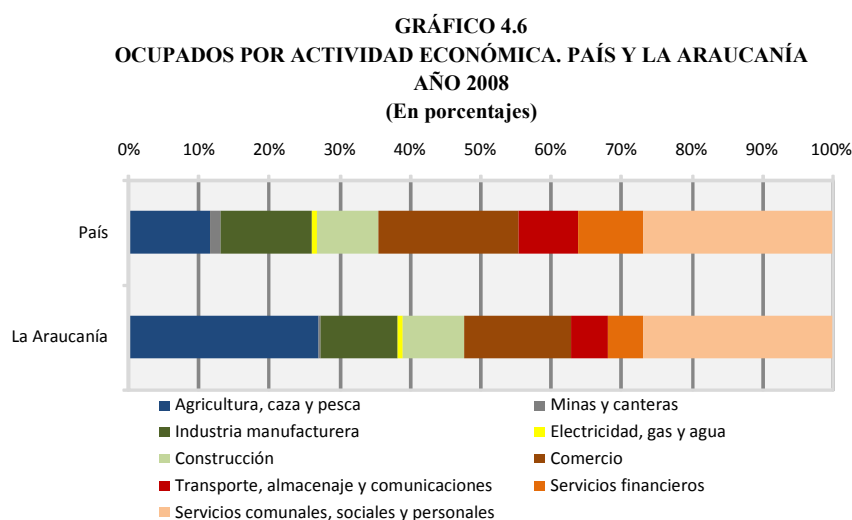
⁹⁹ Incluye servicios financieros, seguros, arriendo de inmuebles y servicios prestados a empresas.

¹⁰⁰ Incluye educación, salud y otros servicios.

¹⁰¹ Periodo más actual del cual se dispone de datos para el país y la región conjuntamente.

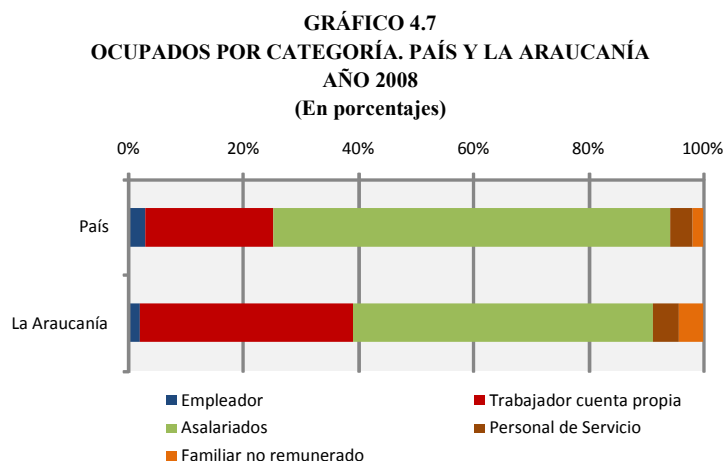
La característica de los sectores que tienen en la región una ponderación mayor a las que se tiene para el país, es la presencia de una baja producción por trabajador (como es el caso de la agricultura, silvicultura, construcción, servicios personales). En cambio los sectores más dinámicos, con mayor productividad, intensivos en capital humano y aplicación de avances tecnológicos tienen un peso en la región menor a la del país como un todo (minería, servicios financieros y empresariales, y transporte y comunicación). En general los sectores en los que La Araucanía se especializa están asociados al uso intensivo de recursos naturales, con poco uso de mano de obra cualificada, lo que normalmente se manifiesta en bajos ingresos de sus ocupados. Por otra parte, la estructura económica regional tiende a generar un proceso estacional muy marcado debido fundamentalmente a los ciclos propios de la actividad agrícola, que marca claramente la evolución del desempeño dentro de un año específico (Observatorio Económico-Social de La Araucanía, 2009b).

De acuerdo a INE (2009b) al analizar el comportamiento de la población ocupada para el año 2008 es posible observar que en la Araucanía los sectores económicos en los que se concentran la gran mayoría de sus ocupados son, en orden decreciente: Agricultura, caza y pesca; Servicios comunales, sociales y personales; Comercio e Industria manufacturera. En comparación a los empleos generados en el país, la región emplea prácticamente a la misma proporción de trabajadores en Servicios Comunales, a una proporción mayor en el sector silvoagropecuario y a una proporción menor en comercio y en servicios financieros (Gráfico 4.6).



Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b).

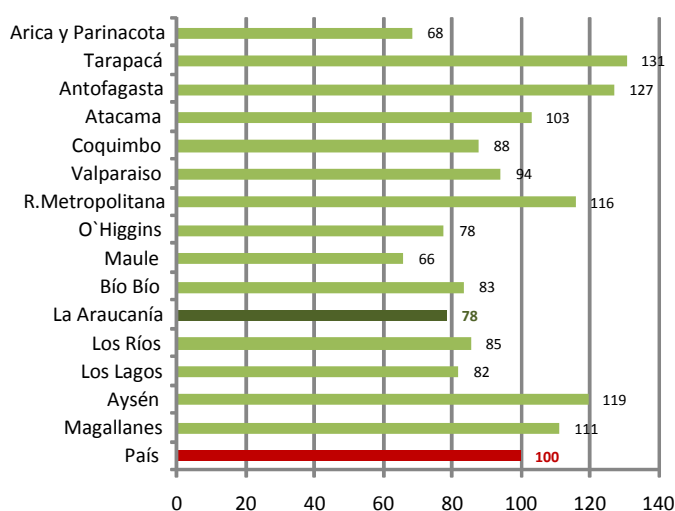
Por su parte, los ocupados de la región se desempeñan principalmente en las categorías de Asalariado y Trabajador por cuenta propia, al igual que sucede a nivel país. Sin embargo, La Araucanía presenta una menor proporción de su población ocupada trabajando como Empleador y una mayor proporción como Personal de servicio y Trabajador no remunerado en comparación a la estructura nacional (Gráfico 4.7). Lo anterior podría ser el reflejo de menores capacidades u oportunidades para el desarrollo de emprendimientos.



Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b).

En cuanto a los ingresos de los ocupados de la región, la Encuesta Suplementaria de Ingresos aplicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) ubica a La Araucanía, en general, en los puestos más bajos, y bajo el promedio nacional. En el Gráfico 4.8 se observa que cinco de las quince regiones evaluadas tienen un ingreso medio mensual de sus ocupados mayores al promedio nacional, destacando entre ellas la Región de Aysén y la Metropolitana. Por su parte, los ocupados de La Araucanía registran un ingreso 22% inferior al registrado como promedio del país, compartiendo puesto con la Región de O'Higgins, y siendo superada en mal desempeño tan sólo por dos regiones.

GRÁFICO 4.8
INGRESOS DE LOS OCUPADOS POR REGIÓN (*). AÑO 2008

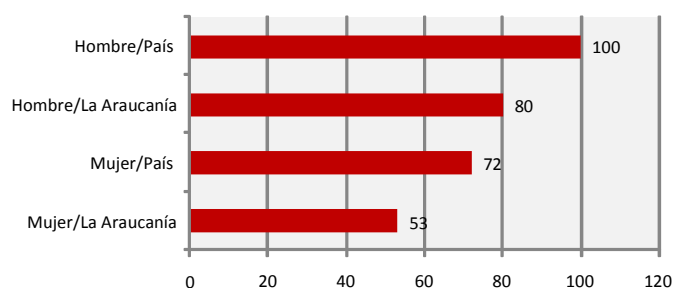


(*) La variable ingreso medio mensual de los ocupados se ha estandarizado otorgando el valor 100 al ingreso promedio del país. Por tanto, los valores regionales constituyen la proporción del ingreso medio mensual promedio del país.

Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b).

Si se observan los datos según género, destacan tres hechos: en primer lugar, se detecta que los mayores ingresos los reciben ocupados del género masculino, es decir, la mujer tanto a nivel país como a nivel regional registra ingresos menores; en segundo lugar, resalta el bajo nivel de ingresos que recibe una mujer en La Araucanía en comparación al ingreso promedio percibido por ocupadas de su mismo género en el país, constituyendo casi la mitad de este último; y finalmente se observa que la brecha de ingresos entre hombres y mujeres a nivel regional, sigue los patrones registrados a nivel país (Gráfico 4.9).

GRÁFICO 4.9
INGRESOS DE LOS OCUPADOS SEGÚN GÉNERO (*)
PAÍS Y LA ARAUCANÍA. AÑO 2008

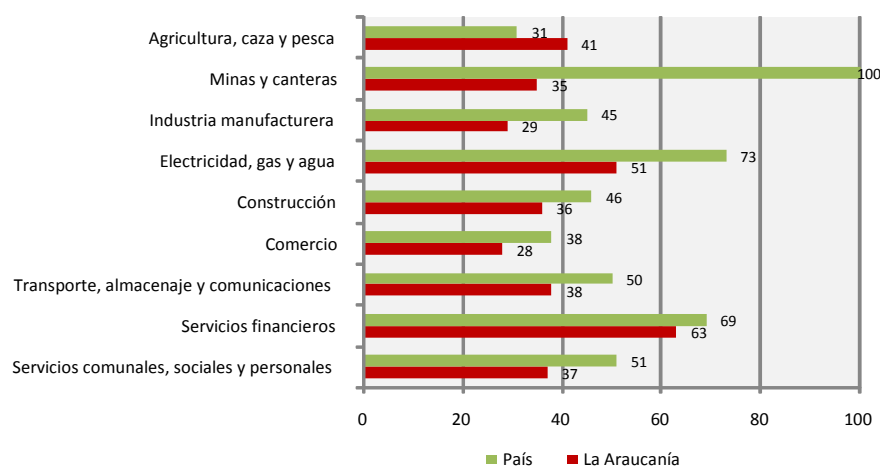


(*) La variable ingreso medio mensual de los ocupados se ha estandarizado otorgando el valor 100 al mayor ingreso registrado según género entre el país y la región de La Araucanía. Por tanto, los valores presentados constituyen la proporción del ingreso medio mensual percibidos por el género masculino a nivel nacional.

Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b).

En el Gráfico 4.10 se muestra la relación entre los ingresos de los ocupados en las diferentes ramas de actividad económica a nivel nacional y para La Araucanía. Nuevamente los mayores ingresos, según esta clasificación, se detectan a nivel país en el sector de Minas y canteras, siendo por un amplio margen el mayor nivel de ingreso promedio nacional. Adicionalmente se observa que en todos los rubros el ingreso promedio nacional es mayor al percibido en la región, siendo la excepción el sector Agrícola, caza y pesca, el cual, a pesar de ser más alto al nacional, constituye un ingreso bajo en comparación al resto. Esto destaca si se considera que justamente en este sector se emplea a gran parte de la población regional. Además, los ocupados en el rubro de Servicios financieros de La Araucanía registran elevados ingresos, sin embargo, tal como se detalló previamente, es justamente este rubro uno de los que emplea a una baja proporción de la población.

GRÁFICO 4.10
INGRESOS DE LOS OCUPADOS SEGÚN SECTOR ECONÓMICO (*)
PAÍS Y LA ARAUCANÍA. AÑO 2008

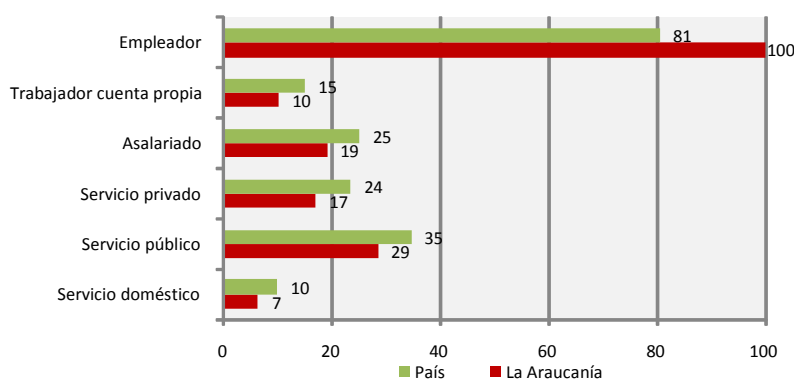


(*) La variable ingreso medio mensual de los ocupados se ha estandarizado otorgando el valor 100 al mayor ingreso registrado según sector económico entre el país y la región de La Araucanía. Por tanto, los valores presentados constituyen la proporción del ingreso medio mensual percibidos en la actividad Minas y canteras a nivel nacional.
Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b).

Cuando se analizan los ingresos según categoría ocupacional (Gráfico 4.11) destacan los elevados ingresos recibidos por quienes trabajan como Empleadores en la región, incluso recibiendo ingresos más altos que aquellos a nivel nacional. Claramente existe una brecha importante entre los ingresos de esta categoría ocupacional y el resto, los cuales tienden a ser bastante inferiores. Por otra parte, en el resto de categorías los ingresos de los trabajadores de la región se muestran inferiores al promedio nacional en

su misma categoría, siendo los ocupados en el Servicio doméstico quienes registran los menores ingresos a nivel país y región. Cabe notar que se ha excluido de este análisis a los ocupados en la categoría de Familiar no remunerado, justamente porque no reciben ingreso de la actividad que desempeñan, sin embargo estos constituyen el 4,18% de los ocupados de La Araucanía tal como ya se analizó previamente, muchos de los cuales se caracterizan por trabajar en microempresas familiares.

GRÁFICO 4.11
INGRESOS DE LOS OCUPADOS SEGÚN CATEGORÍA (*)
PAÍS Y LA ARAUCANÍA. AÑO 2008



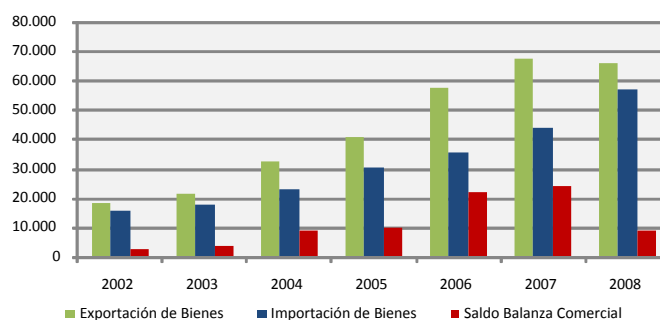
(*) La variable ingreso medio mensual de los ocupados se ha estandarizado otorgando el valor 100 al mayor ingreso registrado según categoría ocupacional entre el país y la región de La Araucanía. Por tanto, los valores presentados constituyen la proporción del ingreso medio mensual percibidos por empleadores de La Araucanía.

Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b).

2.2. Sector externo

Al analizar el sector externo, se comprueba que las exportaciones nacionales han ido aumentando a un ritmo relativamente sostenido a lo largo de los últimos años, al igual que las importaciones, tal como se muestra en el Gráfico 4.12.

GRÁFICO 4.12
BALANZA COMERCIAL NACIONAL, 2002-2008
(En millones de US\$FOB)



Fte.: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile.

El principal producto de exportación nacional es el cobre, cuya representación en el valor total exportado ha ido aumentando a lo largo de los años, hasta llegar al 56% en el año 2007, mostrando un retroceso sólo en el año 2008 (Ver Gráfico 4.13).

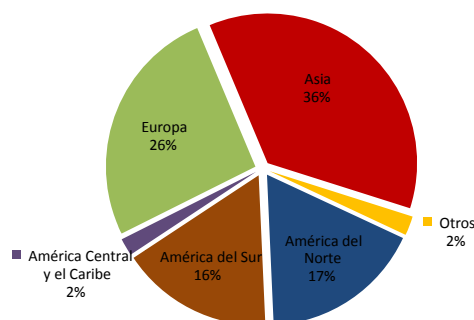
GRÁFICO 4.13
EXPORTACIONES DE COBRE Y RESTO DE EXPORTACIONES
2002-2008



Fte.: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile.

Los principales destinos de exportación del país son Asia, Europa, y América del Norte, concentrándose principalmente en China y Japón; Países Bajos, Italia y Francia; y Estados Unidos, respectivamente (Gráfico 4.14).

GRÁFICO 4.14
DESTINO DE EXPORTACIONES NACIONALES
AÑO 2008

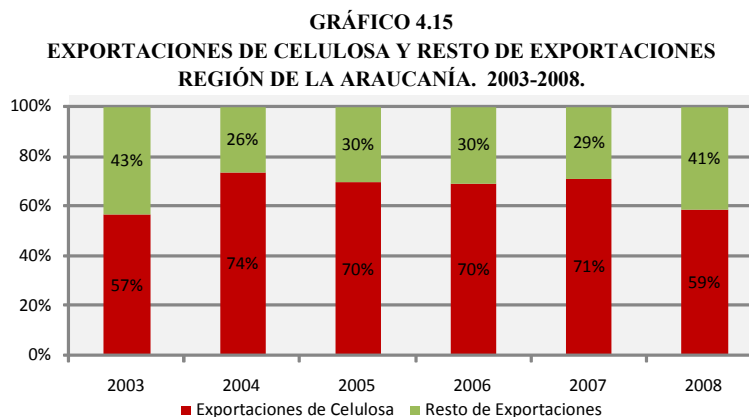


Fte.: Elaboración propia a partir del Banco Central de Chile.

Por su parte, La Araucanía es la región con menor peso en las exportaciones del país. Su principal producto de exportación es la celulosa, el cual tiene un peso considerable en la región¹⁰², casi siempre cercano al 70% del total exportado. La oscilación de las exportaciones de celulosa es la determinante del comportamiento general del total

¹⁰² No así a nivel nacional, donde su peso es pequeño. Así por ejemplo, en el año 2006 su participación era de tan sólo un 2,3%.

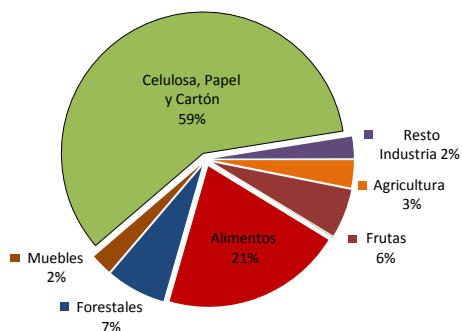
exportado. El Gráfico 4.15 muestra la evolución de las exportaciones de la región en los últimos años.



Fte.: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile.

La estructura exportadora de la región no se caracteriza por manufacturas complejas y de alto valor agregado, sino por bienes primarios. Específicamente son 26 productos de exportación en los que la región está especializada. Destacan productos de la agricultura, los relacionados con la madera, así como otras manufacturas. El Gráfico 4.16 indica la participación de las exportaciones por sector económico para el año 2008.

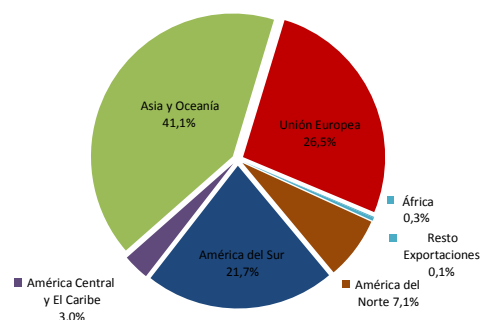
GRÁFICO 4.16
EXPORTACIONES SEGÚN SECTOR ECONÓMICO
REGIÓN DE LA ARAUCANÍA. AÑO 2008



Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009c).

Del total exportado, es el sector industrial el de mayor participación, destacando la celulosa, papel y cartón, y alimentos. Por su parte, el sector silvoagropecuario destaca por las exportaciones frutícolas (INE, 2009c). En cuanto al destino de las exportaciones regionales, se presenta una estructura diversificada (Gráfico 4.17).

GRÁFICO 4.17
DESTINO EXPORTACIONES REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
AÑO 2008



Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009c).

La principal zona de destino corresponde a Asia y Oceanía, seguido por la Unión Europea y América del Sur. Sin embargo, si se excluye la celulosa del total exportado la estructura se modifica tal como se observa en el Cuadro 4.4.

CUADRO 4.4
PRINCIPALES PAISES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
REGIÓN DE LA ARAUCANÍA.

<i>Exportaciones totales (incluida la celulosa)</i>	<i>Resto de exportaciones (excluida la celulosa)</i>
<i>China</i>	<i>Estados Unidos – Puerto Rico</i>
<i>Italia</i>	<i>México</i>
<i>Corea del Sur</i>	<i>Perú</i>
<i>Holanda</i>	<i>Canadá</i>
<i>Japón</i>	<i>Taiwán</i>
<i>Asia y Europa</i>	<i>Estados Unidos, Canadá y América Latina</i>

Fte.: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile.

2.3. Inversión Extranjera Directa (IED)

Chile es una economía reconocida internacionalmente por su éxito en materia de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED). De acuerdo al World Investment Report (UNCTAD, 2006) el stock de IED como porcentaje del PIB alcanzó el 64,6% en el 2005, en comparación con el 30% logrado en 1990¹⁰³. Entre los años 1974 y 2005 es el sector minería que con una participación de 33,1% captó los ingresos brutos de IED, siguiéndole el sector servicios (19,6%), electricidad, gas y agua (19,2%) y manufactura (12,7%).

¹⁰³ La cifra para 2005 se compara con un promedio mundial de 22,7% y de 27,0% en el caso de los países en desarrollo.

Por su parte, el Banco Central de Chile (2007, 2008, 2009a) establece que la IED materializada por actividad económica muestra variaciones importantes durante el periodo 2003-2008 (Cuadro 4.5), sin embargo es posible destacar, en primer lugar, que durante todo el periodo la actividad Minería y Canteras es una de las principales actividades que concentran IED. Así también son importantes las actividades de Electricidad, Gas y Agua, y Comunicaciones. En segundo lugar, existen actividades que han transitado de una baja a una elevada IED, tales como Comercio, y Servicios Financieros. Finalmente destacan actividades que, a nivel país, han reducido el monto materializado de IED en los últimos años, tal como Madera y Papel.

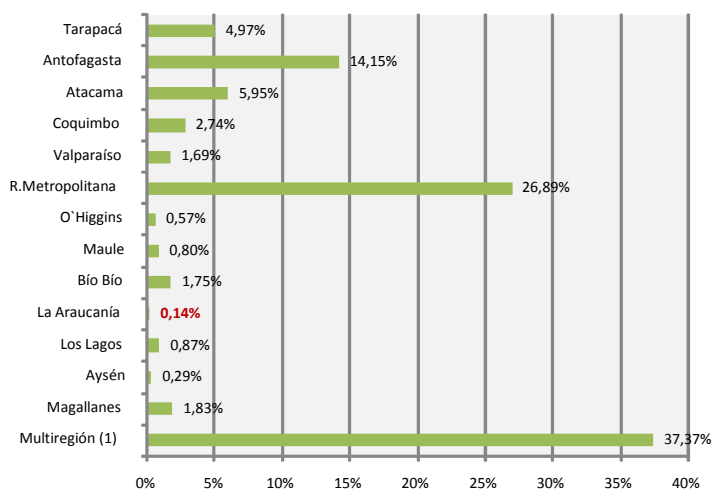
CUADRO 4.5
INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA NACIONAL, POR ACTIVIDAD. PERIODO 2003-2008
(Miles de dólares)

ACTIVIDAD	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Agropecuaria	200	277	1.156	3.107	734	940
Silvicultura	934	150	7.030	17.330	107.690	82.506
Piscicultura y Acuicultura	10.000	2	0	0	11.483	10.998
Minería y Canteras	392.152	349.636	587.271	1.120.035	314.417	2.366.188
Alimentos, Bebidas y Tabaco	55.479	56.234	186.010	65.282	20.226	24.850
Madera y Papel	175.535	82.303	3.965	4.070	23.369	53.851
Química, Goma y Plásticos	335	270.946	500	0	7.157	1.469
Otras Industrias	2.982	20.571	8.282	21.164	18.705	112.165
Electricidad, Gas y Agua	150.069	2.193.400	98.208	1.205.461	168.640	1.398.935
Construcción	29.292	119.109	7.941	8.923	1.543	2.121
Comercio	42.985	16.900	2.500	19.055	262.638	2.702
Transporte y Almacenaje	55.240	23.911	54.688	171.502	15.741	425.985
Comunicaciones	283.403	1.402.245	514.604	65.076	67.094	283.225
Servicios Financieros	44.306	11.536	132.594	123.345	249.601	322.356
Seguros	4.000	49.409	107.000	22.525	10.268	261.158
Servicios a la empresa	21.078	14.371	55.040	93.159	71.472	113.628
Servicios, saneamiento y similares	739	134	1.824	0	0	0
Otros servicios	17.702	24.774	29.042	229.067	20.301	14.461

Fie.: Elaboración propia a partir del Banco Central de Chile (2007, 2008, 2009a).

Al interior del país, por su parte, la IED se distribuye de forma muy desigual. Así, la Región de La Araucanía muestra las menores cifras del país, llevándose a cabo principalmente en el periodo 1990-2000. El Gráfico 4.18 muestra la participación de cada región en la IED para el periodo 1974-2008.

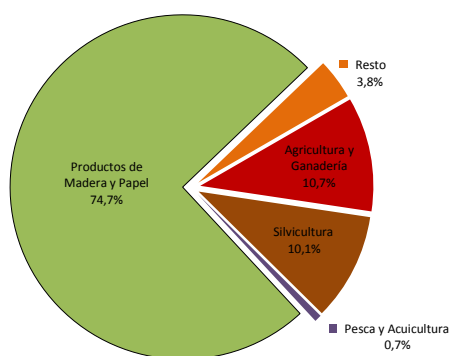
GRÁFICO 4.18
INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA POR REGIÓN, PERIODO 1974-2008
(En porcentajes)



(1) La IDE Multiregional corresponde a aquella inversión que no pertenece tan sólo a una región
Fte.: Elaboración propia a partir del Banco Central de Chile.

Concretamente durante el periodo 1974-2008, la IED en La Araucanía se ha realizado principalmente entre los años 1990-2000, siendo el sector de los productos de madera y papel, el más importante para la región. Otros sectores relevantes son la Silvicultura, Agricultura y Ganadería (Gráfico 4.19).

GRÁFICO 4.19
PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA POR SECTOR ECONÓMICO
LA ARAUCANÍA. PERIODO 1974-2008



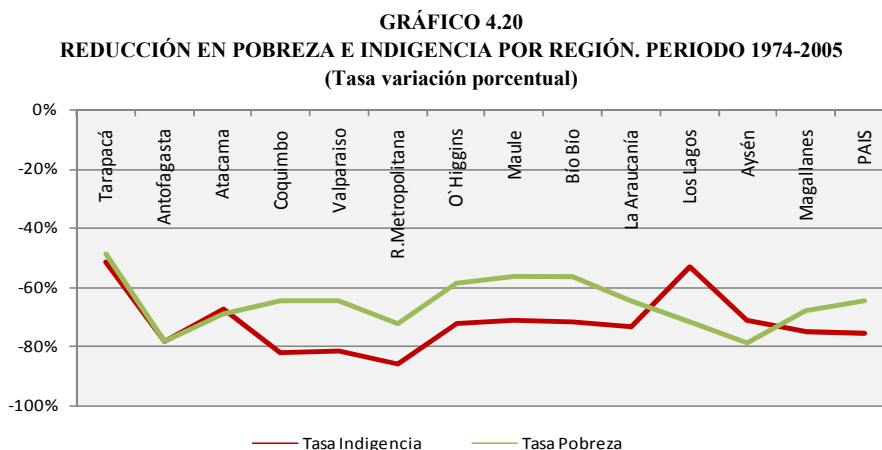
Fte.: Elaboración propia a partir de Observatorio Económico-Social de La Araucanía (2009c)

Por tanto, la IED que ha recibido La Araucanía, la más baja a nivel país, tiende a ser poco diversificada y con una elevada concentración en sectores relacionados con la explotación de recursos naturales típicos de la región (Observatorio Económico-Social de La Araucanía, 2009c).

3. SITUACIÓN SOCIAL

3.1. Pobreza e indigencia¹⁰⁴

De acuerdo a MIDEPLAN (2007, 2009) entre 1990 y 2006 Chile ha conseguido de forma exitosa una reducción en los niveles de pobreza nacional. En dicho periodo la tasa de pobreza evolucionó de un 38,6% (año 1990) a un valor de 13,7% (año 2006). Por su parte los niveles de indigencia se redujeron de 13% a 3,2% en el mismo periodo. Todo lo anterior es producto de una serie de factores, destacando entre ellos el mayor crecimiento económico experimentado por la economía chilena y la mayor intervención pública para apoyar a los grupos más desfavorecidos y vulnerables del país. Es así, como de forma concreta en el año 2006 el país presenta 516.738 personas indigentes y 1.692.199 personas en situación de pobres no indigentes. A pesar que la reducción de los niveles de pobreza ha sido importante en todas las regiones, el avance de La Araucanía no ha sido relativamente más fuerte que en el resto, manteniéndola en las últimas posiciones¹⁰⁵. El Gráfico 4.20 indica los niveles de reducción en pobreza e indigencia para cada región del país. Por su parte los Gráficos 4.21 y 4.22 muestran la evolución de las tasas de pobreza e indigencia tanto para el país como para La Araucanía.

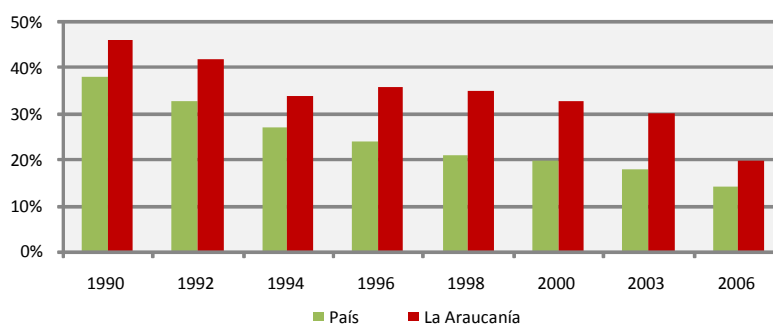


Fte.: Elaboración propia a partir de MIDEPLAN (2009, 2007)

¹⁰⁴ El método usado para estimar la pobreza es el “método del ingreso” o “del costo de las necesidades básicas”, implementado por el Ministerio de Planificación de Chile desde 1987. Así, un individuo es considerado pobre si su nivel de ingreso se sitúa por debajo de un nivel mínimo que le permita satisfacer sus necesidades básicas (línea de pobreza), e indigente si éste no le permite satisfacer sus necesidades de alimentación (línea de indigencia) (MIDEPLAN, 2007). [Línea pobreza: 64.134 pesos chilenos / 83 euros / 115 dólares (zona urbana), y 43.242 pesos chilenos / 56 euros / 77 dólares (zona rural). Línea indigencia: 32.067 pesos chilenos / 42 euros / 58 dólares (zona urbana), y 24.710 pesos chilenos / 32 euros / 44 dólares (zona rural)]. (Estimación en euros y dólares de acuerdo a tipo de cambio promedio del año 2009)

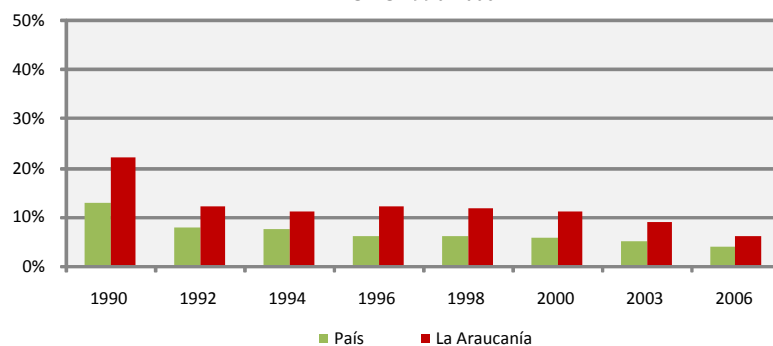
¹⁰⁵ Ocupa el segundo lugar en pobreza siendo sólo superada por la Región del Bío Bío, y el primer lugar en indigencia.

GRÁFICO 4.21
EVOLUCIÓN TASA DE POBREZA. PAÍS Y REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
PERIODO 1990-2006



Fte.: Elaboración propia a partir de MIDEPLAN (2009, 2007)

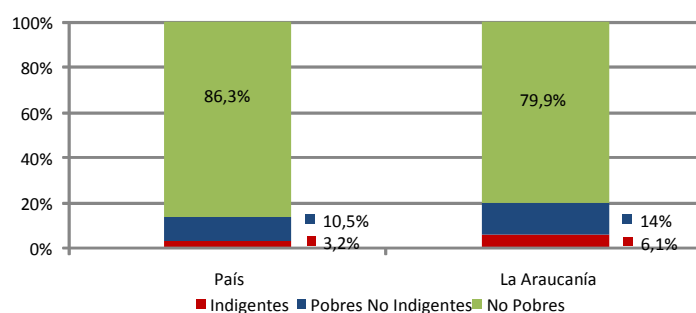
GRÁFICO 4.22
EVOLUCIÓN TASA DE INDIGENCIA. PAÍS Y REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
PERIODO 1990-2006



Fte.: Elaboración propia a partir de MIDEPLAN (2009, 2007)

La Araucanía muestra tasas de reducción similares al promedio del país tanto en pobreza como en indigencia. Adicionalmente las cifras indican que en la actualidad alrededor de un quinto de la población regional vive en condiciones de pobreza, siendo dichos niveles más elevados en comparación a la realidad nacional, en la cual un 13% es considerado pobre (Gráfico 4.23). Sin embargo, si se tiene en cuenta que en el año 2003 el porcentaje de pobres constituía aproximadamente un tercio de la población regional, el avance en este aspecto ha sido considerable.

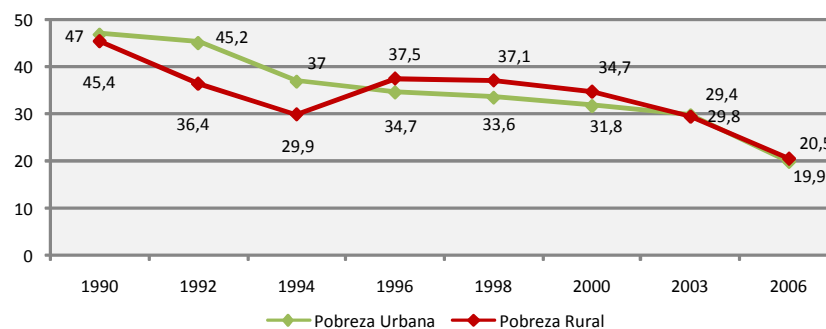
GRÁFICO 4.23
POBLACIÓN SEGÚN LÍNEA DE POBREZA. PAÍS Y REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
AÑO 2006



Fte.: Elaboración propia a partir de MIDEPLAN (2009, 2007)

La situación de pobreza regional puede ser más aguda cuando se analiza por separado al sector urbano y rural. Si bien a comienzos de la década de los noventa la pobreza rural era inferior a la urbana, a partir de 1996 la situación se revierte llegando a converger en el año 2003, y adoptando valores en el año 2006, nuevamente mayores a ella (Gráfico 4.24).

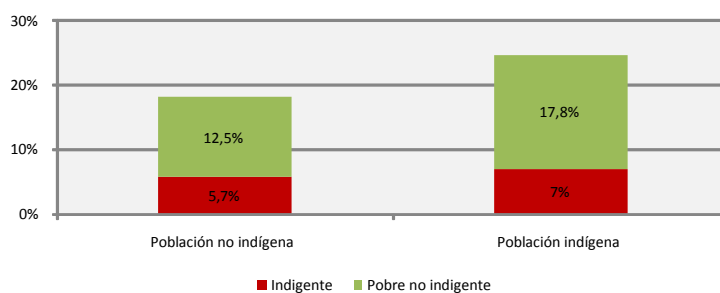
GRÁFICO 4.24
EVOLUCIÓN DE LA POBREZA URBANO RURAL REGION DE LA ARAUCANÍA
PERIODO 1990 – 2006
(En porcentajes)



Fte.: Elaboración propia a partir de MIDEPLAN (2009, 2007)

Resulta importante también destacar que la pobreza e indigencia indígena continua siendo más alta en comparación al resto de la población regional. La población indígena presenta en el año 2006 una tasa de pobreza de 24,7%, notablemente superior al 18,2% de la población no indígena. De dicho porcentaje, un 17,8 % corresponde a población pobre no indigente, y un 7% población indigente (Gráfico 4.25). Esta situación va en línea a los resultados urbano-rurales, ya que gran parte de la población indígena en La Araucanía vive en zonas rurales, aisladas de los centros regionales más dinámicos. En este sentido, el aislamiento es un factor que dificulta el que muchas localidades y comunas puedan avanzar en su desarrollo.

GRÁFICO 4.25
POBREZA E INDIGENCIA INDÍGENA REGION DE LA ARAUCANÍA
AÑO 2006
(En porcentajes)

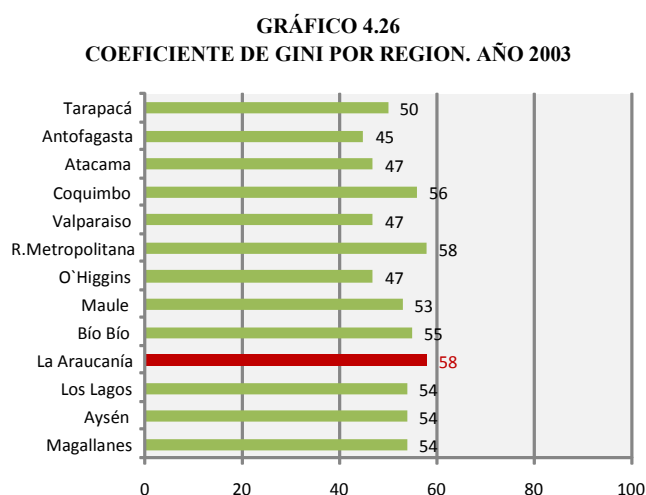


Fte.: Elaboración propia a partir de MIDEPLAN (2009, 2007)

Los datos de pobreza, por tanto, señalan que La Araucanía presenta marcados contrastes en la distribución espacial de la pobreza, los cuales podrían estar asociados a los sectores económicos predominantes en los distintos territorios al interior de la región, al aislamiento de ciertas localidades, al nivel de educación y salud, a patrones culturales, a la centralidad urbana, entre otros.

3.2. Distribución del ingreso

Los desequilibrios en la distribución del ingreso ubican a Chile entre los países del mundo con mayor grado de desigualdad, con un coeficiente Gini de 57 que se debe a múltiples aspectos estructurales. En el ámbito regional, La Araucanía y la Región Metropolitana son las que presentan los niveles más fuertes de desigualdad al interior del país con valores iguales a 58 (Gráfico 4.26), el cual es un valor muy elevado según estándares internacionales¹⁰⁶ (Álvarez, 2008).

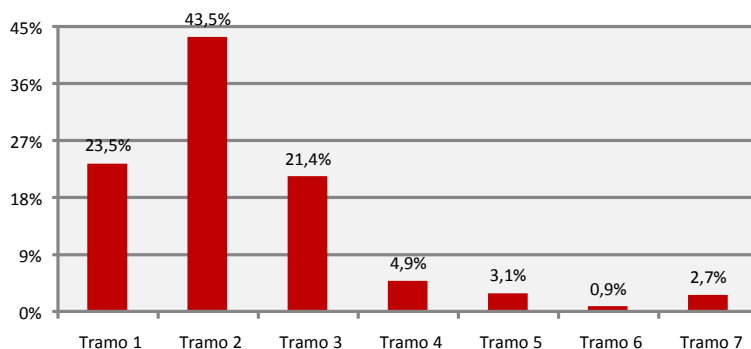


Fte.: Elaboración propia a partir de MIDEPLAN (2009, 2007)

Esta mala distribución del ingreso es el reflejo de la composición y estructura de los ingresos a nivel regional. Así, por ejemplo, de acuerdo a INE (2009b) más de la mitad de la población ocupada del país recibe sueldos que se ubican en los tramos más bajos de ingresos (Gráfico 4.27).

¹⁰⁶ Los niveles más bajos en el mundo (mayor igualdad) se encuentran alrededor de 25, para tener una perspectiva de la situación chilena y de La Araucanía.

GRÁFICO 4.27
PARTICIPACIÓN DE LOS OCUPADOS SEGÚN TRAMOS DE SUELDO (*)
AÑO 2008. PAÍS.

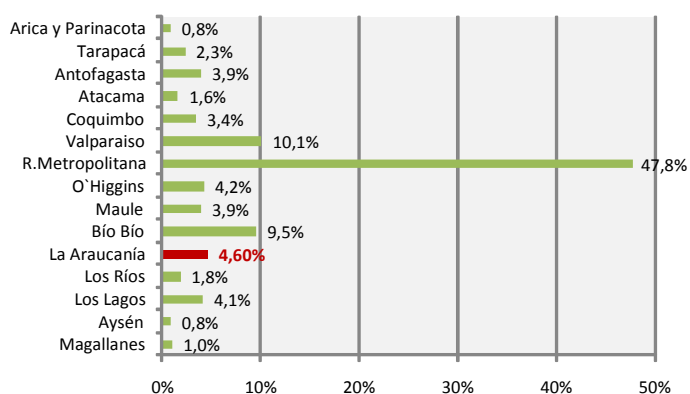


(*) Los Tramos de sueldos se encuentran ordenados de forma creciente perteneciendo al tramo 1 los sueldos más bajos, y al tramo 7 los más altos.

Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b)

Por su parte, cuando se observa la participación de los ingresos totales de los hogares a nivel nacional, claramente es la Región Metropolitana la que se lleva el mayor porcentaje de ingreso nacional, y poco más de un 50% del ingreso nacional debe ser repartido entre las regiones restantes. La Araucanía captura sólo e 4,60% (Gráfico 4.28).

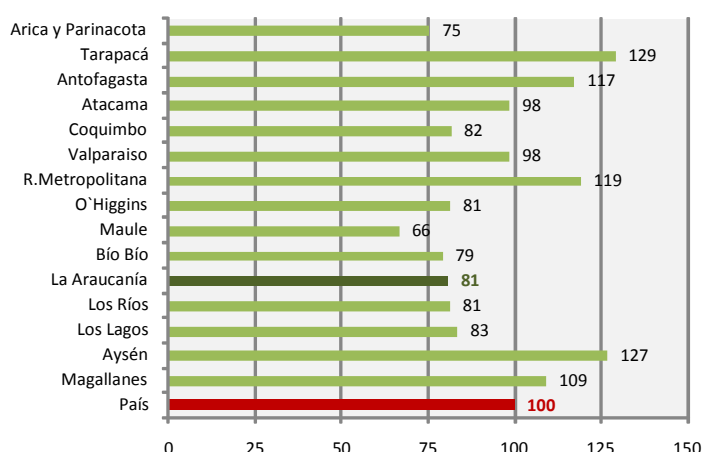
GRÁFICO 4.28
PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS TOTALES DE LOS HOGARES POR REGIÓN
AÑO 2008



Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b)

Si bien lo anterior está en concordancia con el tamaño de las regiones y de la población que vive y trabaja en ellas, cuando se analiza el ingreso per cápita de los hogares, nuevamente se detectan claras diferencias entre las regiones. Es así como las regiones de Tarapacá, Aysén, Metropolitana y Antofagasta registran los mayores ingresos per cápita de los hogares, y en el extremo opuesto se encuentran las regiones del Maule, Arica y Parinacota (de creación reciente), Bío Bío y La Araucanía (Gráfico 4.29).

GRÁFICO 4.29
INGRESO PER CÁPITA DE LOS HOGARES POR REGIÓN (*)
AÑO 2008



(*) La variable ingreso per cápita de los hogares se ha estandarizado otorgando el valor 100 al ingreso per cápita de los hogares promedio del país. De tal modo, cada valor regional corresponde a la proporción del ingreso per cápita del hogar promedio del país.
 Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009b)

3.3. Desarrollo Humano

Desde el punto de vista del desarrollo humano, a partir del año 1996 el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha realizado sucesivos estudios para Chile elaborando diversos informes nacionales¹⁰⁷. Todos estos trabajos han corroborado que el país ha incrementado de manera sostenida su Desarrollo Humano en los últimos años, medido a través del Índice de Desarrollo Humano (IDH).

De acuerdo al Informe sobre Desarrollo Humano 2007/2008 del PNUD, Chile ocupa el lugar 44 de entre 179 economías evaluadas, siendo el país latinoamericano con mayor nivel de Desarrollo Humano (PNUD, 2008). Sin embargo, los diversos informes nacionales señalan que tales logros se distribuyen desigualmente en las diversas regiones de Chile. A partir de los trabajos generados en conjunto por PNUD y MIDEPLAN (PNUD, 1998, 2000, 2005) es posible obtener información específica del estado del Desarrollo Humano en Chile, en sus regiones, y en cada una de las comunas que las componen. Para el caso particular de la Región de La Araucanía fue posible concluir que es una de las que presenta los IDH más bajos del país. En términos de

¹⁰⁷ El primer informe se elaboró en 1996, describiendo en que forma los logros de Desarrollo Humano se distribuían en las regiones del país (PNUD, 1996). Posteriormente destaca en 1998 el estudio sobre evolución del Índice de Desarrollo Humano en Chile durante la última década del siglo XX (PNUD, 1998); en el 2000 un informe acerca del estado de las comunas de Chile en términos de Desarrollo Humano (PNUD, 2000); en el año 2003 una investigación referente a los índices de Desarrollo Humano de la etnia mapuche en la Región de La Araucanía (PNUD, 2003); y en el año 2005 la trayectoria de las comunas chilenas en cuanto a su Desarrollo Humano (PNUD, 2005).

dimensiones, la región ocupa los lugares números 13, 10 y 9 en salud, educación e ingresos respectivamente, entre un total de 13 regiones evaluadas, y es la que concentra el mayor número de comunas y la mayor proporción de población que vive en las categorías de muy bajo y bajo niveles de IDH y sus respectivas dimensiones¹⁰⁸ (PNUD, 2005; Observatorio Económico-Social de La Araucanía, 2008). Específicamente:

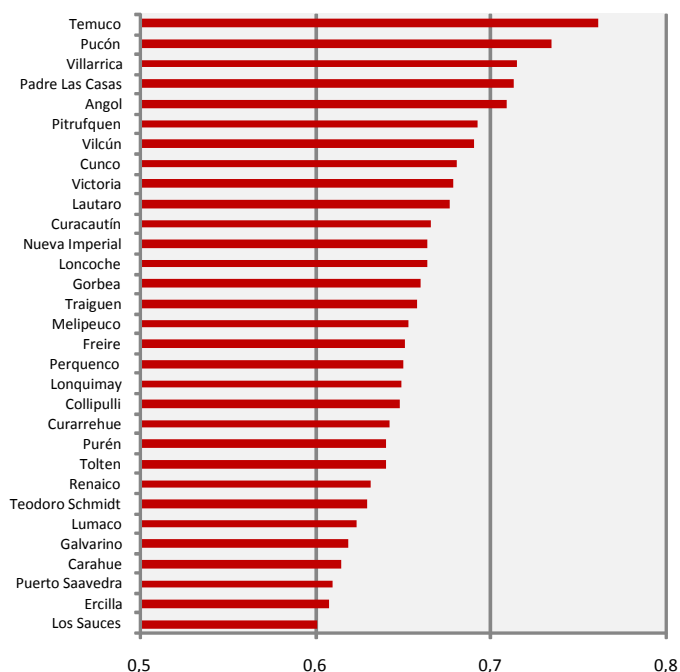
- Las comunas incluidas en el área costera, en la cual aproximadamente el 80% de la población se sustenta de actividades silvoagropecuarias y pesquero artesanales basados en el uso intensivo de mano de obra familiar y tecnología tradicional, tienen todas IDH muy bajo. Esta área se caracteriza también por la alta presencia de personas de la etnia mapuche.
- En las comunas del área cordillerana, en las cuales la actividad es forestal, principalmente de bosque nativo con una incipiente actividad ganadera menor, los IDH y sus dimensiones son de niveles muy bajos en su mayoría. En esta área la topografía determina una gran cantidad de suelos improductivos, no existiendo suficientes fuentes de trabajo permanente y los accesos a los servicios de salud y educación se ven fuertemente deteriorados por las condiciones climáticas prevalecientes.
- El centro regional, Temuco, ciudad que concentra el 28,2% de la población regional y que se especializa en actividades de servicios, pequeña industria y construcción, es la única comuna que alcanza un IDH muy alto.
- En la región seis comunas tienen más de un 30% de población perteneciente a etnias¹⁰⁹, y todas ellas muestran niveles muy bajos de IDH relativo.

El Gráfico 4.30 ordena a las comunas de La Araucanía de acuerdo al IDH para el año 2006.

¹⁰⁸ Las categorías usadas por el PNUD – Chile para el Desarrollo Humano son: Muy Bajo, Bajo, Medio, Alto, Muy Alto, categorías sólo válidas a nivel nacional.

¹⁰⁹ Curarrehue, Freire, Teodoro Schmidt, Puerto Saavedra, Nueva Imperial y Galvarino.

GRÁFICO 4.30
IDH COMUNAS REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
AÑO 2006



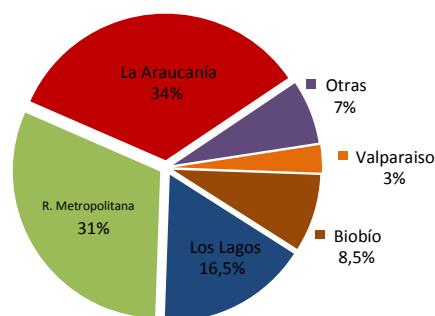
Fte.: Elaboración propia a partir de Observatorio Económico-Social de La Araucanía (2008).

En general las comunas presentan IDH que fluctúan entre los valores 0,6 y 0,8. Claramente se observa que Temuco es la comuna que obtiene los mayores logros en desarrollo humano, seguida por centros turísticos locales tales como Pucón y Villarrica.

4. SITUACIÓN MAPUCHE

La problemática anterior es de gran importancia debido principalmente a la existencia de una importante población mapuche en la región que explicaría en gran medida los resultados. De acuerdo al último Censo de Población y Vivienda del año 2002, la población mapuche por región indicaría que el mayor porcentaje se concentra en la Región de La Araucanía (34%), seguida por la Región Metropolitana (31%) (Gráfico 4.31). Específicamente en La Araucanía existen 203.221 personas pertenecientes a la etnia mapuche, las cuales representan el 23,4% de la población total de la región (a nivel país sólo es de un 4%).

GRÁFICO 4.31
DISTRIBUCIÓN DE POBLACIÓN MAPUCHE POR REGIÓN. AÑO 2002
 (Porcentaje del total de mapuches)



Fte.: Elaboración propia a partir de INE (2009a)

Las principales características que se observan en la región, relacionadas con la presencia de población indígena mapuche son (Observatorio Económico-Social de La Araucanía, 2006):

- Existencia de simetría entre cantidad de hombres y mujeres que declaran pertenencia a esta etnia, con porcentajes del 50,7% y 49,3%, respectivamente.
- En cuanto a la distribución comunal, 6 de 31 comunas albergan al 52,3% de la población mapuche, destacando Temuco con un 15,9%.
- Según la distribución geográfica el 29% se encuentra en zonas urbanas y el 71% en zonas rurales. Sin embargo, tal tendencia se invierte al analizar la comuna de Temuco, en la cual el 75,4 de la población mapuche pertenece a zonas urbanas y el restante 24,6% a zonas rurales.
- Las principales actividades económicas en las que se desempeñan son agricultura (37%); comercio al por menor (10%); construcción (9%); empleadas de hogares privados (9%); y enseñanza (5%).
- De la población mapuche que trabaja, un 29% trabaja por cuenta propia, un 7% trabaja con familiares y no remunerado, y un 2% es empleador, empresario o patrón.
- En general exhiben altos niveles de pobreza e indigencia¹¹⁰, y bajos niveles de desarrollo humano¹¹¹

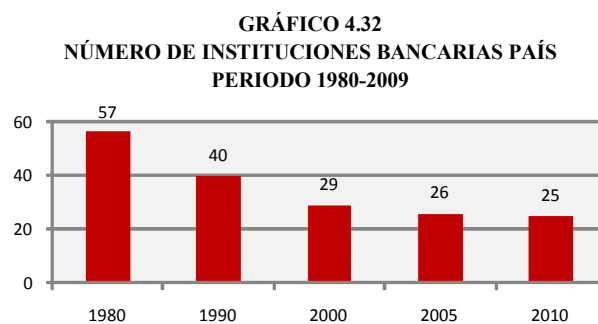
¹¹⁰ Este punto ya fue abordado en el Gráfico 4.25.

¹¹¹ Para profundizar en este aspecto ver PNUD (2003).

5. SITUACIÓN FINANCIERA

El sistema financiero nacional fue reconstruido después de la crisis de 1982-1983, experimentando en las últimas décadas un significativo proceso de modernización y desarrollo. De acuerdo a Marshall (2006) y Pulgar (2006) en la actualidad aparece como un sistema sólido, bien gestionado, dotado de una adecuada regulación y supervisión. Muestra un tamaño y un grado de penetración que se compara muy favorablemente con otros países emergentes, y que se ha constituido en un factor clave para el buen funcionamiento de la economía, en conjunto con una sólida institucionalidad económica, con la estabilidad macroeconómica y la integración al resto del mundo de la economía nacional. La transformación del sistema financiero chileno durante los últimos 30 años ha permitido un notable desarrollo del sistema bancario, del mercado accionario y, recientemente, de otros mercados. Al mismo tiempo, se observan una serie de cambios que han contribuido a su mejor desempeño, entre ellos:

- La industria se ha reestructurado como consecuencia de una serie de fusiones y adquisiciones que han adquirido fuerza a partir de la segunda mitad de los años noventa. En el Gráfico 4.32 se aprecia la evolución en el número de instituciones bancarias que dan cuenta de ello.

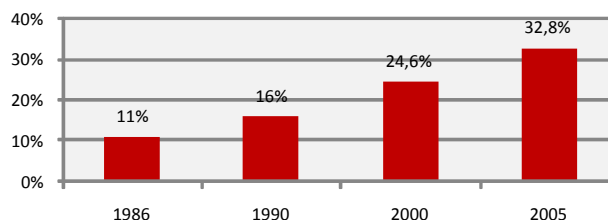


Fte.: Elaboración propia a partir de Marshall (2006) y sitio web de SBIF.

- El sistema financiero presenta un buen nivel de capitalización y una apropiada gestión, de lo cual da cuenta el reconocimiento otorgado por diversos analistas y calificadoras de riesgo.
- En general se aprecia un interés creciente por el negocio masivo y al por menor orientado a personas y empresas de menor tamaño, y es en este aspecto donde las entidades no bancarias han jugado un rol importante en la bancarización de los

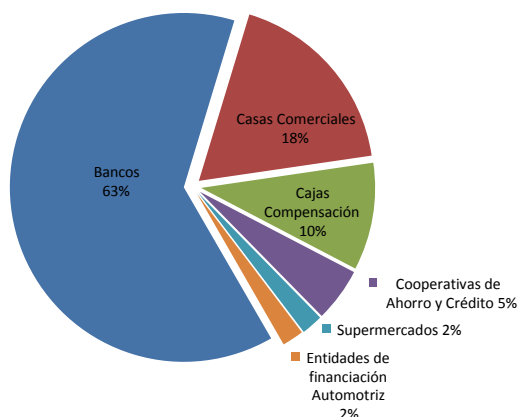
sectores de ingreso medios y bajos, participando con un 37% en el total de las colocaciones de créditos de consumo en el año 2007 (Gráfico 4.33 y 4.34).

GRÁFICO 4.33
PARTICIPACIÓN DE CRÉDITOS A PERSONAS EN TOTAL DE CRÉDITOS. CHILE.
PERIODO 1986-2005



Fte.: Elaboración propia a partir de Marshall (2006)

GRÁFICO 4.34
PARTICIPACIÓN EN COLOCACIONES DE CREDITO DE CONSUMO SEGÚN INSTITUCIÓN
AÑO 2007



Fte.: Elaboración propia a partir de Zahler (2008)

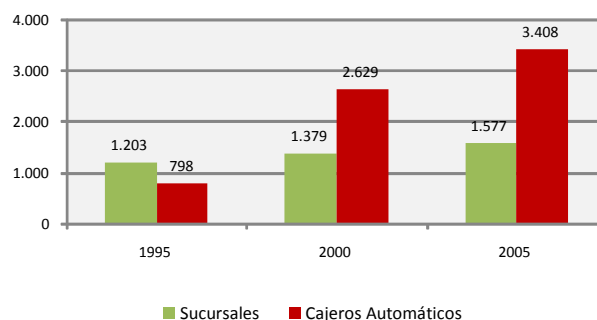
- Se detecta un aumento y mejora en la oferta de servicios permitiendo la atención a nuevos segmentos de mercado. La diversificación en los productos y servicios financieros ofrecidos es amplia y también cambian las modalidades de su prestación (telefonía, internet, banca móvil) (Cuadro 4.6 y Gráfico 4.35).

CUADRO 4.6
OFERTA DE PRODUCTOS FINANCIEROS

	Banca	Cooperativas de Ahorro y Crédito	Cajas de Compensación	Casas Comerciales
Crédito				
Créditos de Consumo	x	x	x	x
Crédito Automotriz	x	x	x	x
Crédito para la Vivienda	x	x		
Crédito de Educación	x	x	x	
Crédito de Salud	x	x	x	
Ahorro				
Cuenta Corriente	x			
Cuenta Vista	x	x		
Cuenta de Ahorro	x	x		
Seguro				
Corretaje de Seguros	x	x		x
Transaccionalidad				
Chequera	x			
Tarjeta de Débito	x	x		
Tarjeta de Crédito	x	x		x
Administración de Activos				
Fondos Mutuos	x			
Ahorro Previsional	x			

Fte.: Elaboración propia a partir de Zahler (2008)

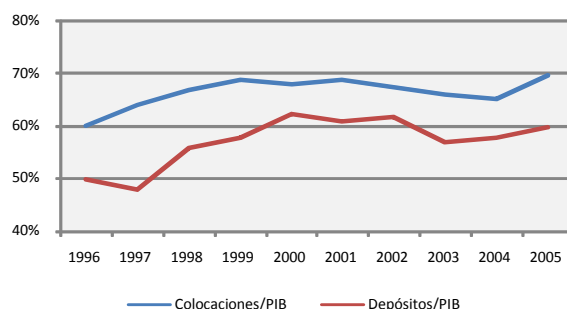
GRÁFICO 4.35
NÚMERO DE SUCURSALES Y CAJEROS AUTOMÁTICOS
PERIODO 1995-2005



Fte.: Elaboración propia a partir de Marshall (2006)

- Ha existido un notorio avance en la profundización financiera de los servicios, mejorando el volumen de créditos y depósitos en relación al tamaño de la economía, lo cual puede observarse a través de ciertos indicadores de profundidad financiera, tales como el porcentaje de colocaciones sobre el PIB y de depósitos sobre el PIB (Gráfico 4.36). Claramente en Chile la importancia de los agregados financieros en la economía es notoria, avanzando en forma sostenida durante el periodo 1995-2005 (Zahler, 2008). Adicionalmente la cobertura también se ha ampliado y, actualmente, el número de personas y empresas con acceso a servicios financieros básicos, incluyendo la atención a microempresarios es mucho mayor a la observada décadas atrás.

GRÁFICO 4.36
PROFUNDIDAD FINANCIERA PAÍS
PERIODO 1996-2005

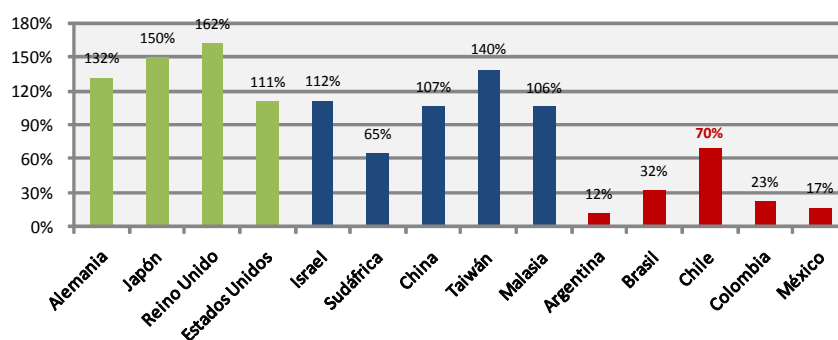


Fte.: Zahler (2008)

Para Marshall (2006) han sido diversos aspectos los que han contribuido a generar estos cambios en el sistema financiero en las últimas décadas, aspectos tales como la inserción global, la adecuación del marco de regulación y supervisión, la mayor competencia del mercado y los avances tecnológicos.

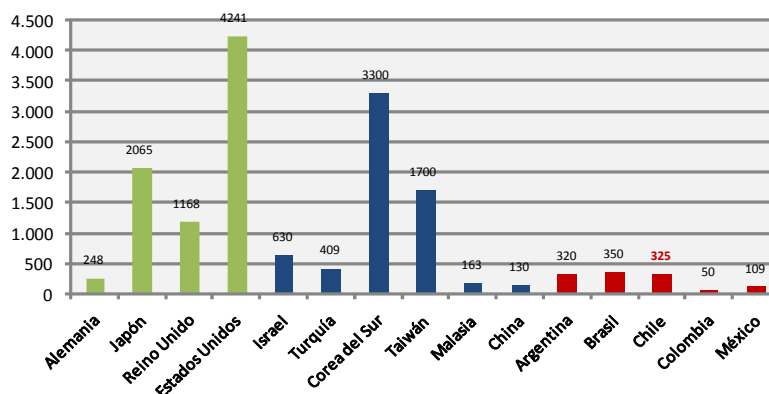
Sin embargo, y a pesar del desarrollo favorable del sistema financiero, Chile aún se encuentra lejos de los avances logrados en economías desarrolladas, e incluso, en ciertas economías emergentes asiáticas (Zahler, 2008), lo cual es posible apreciar en el bajo grado de bancarización y cobertura del sistema en comparación a otras economías (Grafico 4.37 y 4.38).

GRÁFICO 4.37
COLOCACIONES SOBRE PIB POR PAÍS. AÑO 2005.
(En porcentajes)



Fte.: Zahler (2008)

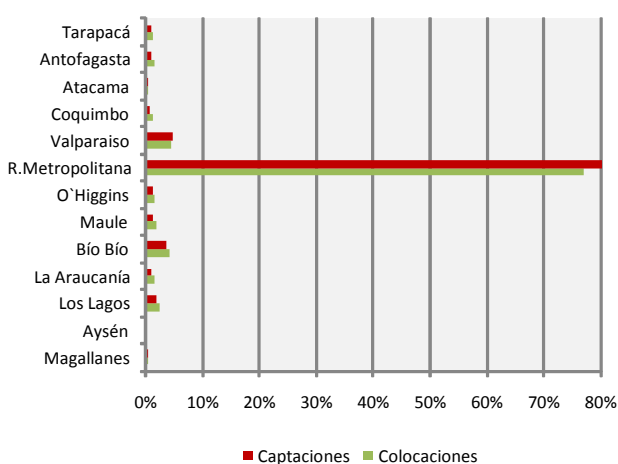
GRÁFICO 4.38
PENETRACIÓN DE TARJETAS DE CRÉDITO POR PAÍS. AÑO 2005.
(En número de tarjetas por cada mil habitantes)



Fte.: Zahler (2008)

A nivel regional, la dinámica del sistema financiero tiende a ser heterogénea, con una notable participación de la Región Metropolitana por sobre el resto de las regiones. El Gráficos 4.39 detalla el comportamiento regional para el monto acumulado de colocaciones y captaciones durante el periodo 1989-2006. Claramente se distingue una participación muy superior de la Región Metropolitana sobre todas las regiones restantes.

GRÁFICO 4.39
PARTICIPACIÓN REGIONAL EN COLOCACIONES Y CAPTACIONES
PERIODO 1989-2006

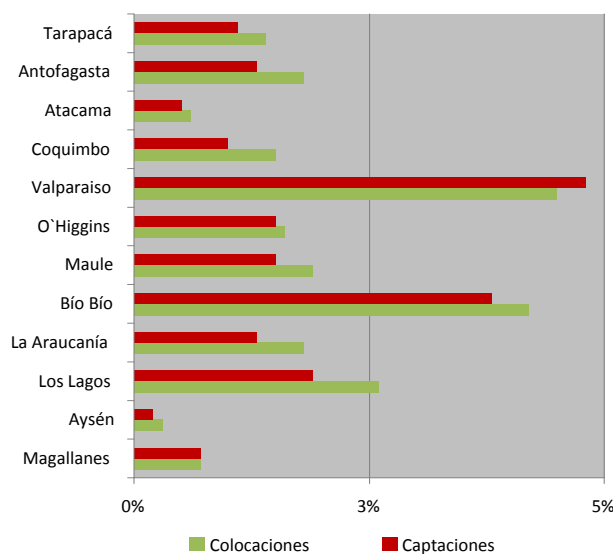


Fte.: Elaboración propia a partir de Álvarez (2008)

Para apreciar de mejor forma el comportamiento regional, se excluye del análisis (Gráfico 4.40) a la Región Metropolitana. Es así como se distingue a La Araucanía por un mayor nivel de colocaciones en comparación a las captaciones, lo cual ha sido su

comportamiento tradicional, señalando con ello un endeudamiento neto que se ha incrementado notablemente en los últimos años (Álvarez, 2008). Sin embargo, ella se ubica en posiciones intermedias en cuanto a su participación dentro del total de colocaciones y captaciones a nivel nacional.

GRÁFICO 4.40
PARTICIPACIÓN REGIONAL EN COLOCACIONES Y CAPTACIONES (*)
PERIODO 1989-2006



(*) Se excluye del análisis la Región Metropolitana, para captar de mejor forma el comportamiento del resto de las regiones.
Fte.: Elaboración propia a partir de Álvarez (2008)

En general, los altos niveles de endeudamiento de La Araucanía corresponden principalmente a créditos de consumo, con cifras entre el 15% y 20%, lo que no contribuye al incremento de las capacidades regionales productivas. En el largo plazo es posible apreciar una pérdida en la participación de las colocaciones destinadas a los sectores productivos (Cuadro 4.7). Es así como, en el año 1996 concretamente, el 73% de las colocaciones se destinaban a dicho sector, sin embargo durante el 2008 dicha cifra sólo llega al 47%, reflejando la mayor participación de los créditos de consumo e hipotecarios en el total de préstamos del sistema bancario de la región (Observatorio Económico-Social, 2009d, 2009e).

CUADRO 4.7
PARTICIPACIÓN DE COLOCACIONES SEGÚN TIPOLOGÍA. LA ARAUCANÍA
PERIODO 1996-2008
(En porcentajes)

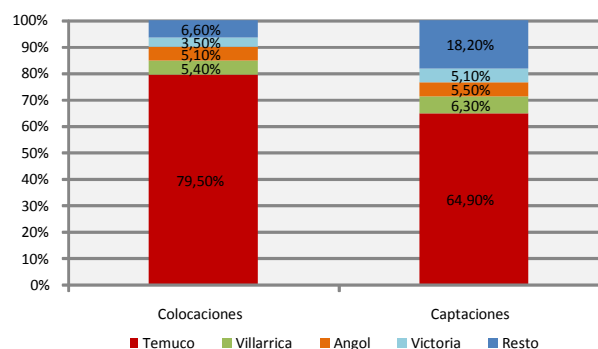
Tipos de colocaciones	Participación en el total de colocaciones		
	1996	2002	2008
Préstamos a actividades productivas	73,01	61,57	47,13
Crédito de Consumo	15,10	17,27	19,71
Crédito hipotecario para la vivienda	11,89	21,16	33,17
Total	100	100	100

Fie.: Observatorio Económico-Social de La Araucanía (2009e).

Si las colocaciones con destino a las actividades productivas van perdiendo peso a lo largo de los años, podría ser un tema crítico en términos de financiación de la capacidad productiva regional, puesto que de alguna forma las unidades productivas más afectadas serían aquellas unidades de menor tamaño, que cuentan con menores garantías y menor capacidad de ahorro (microempresas y pequeñas empresas). Si adicionalmente, se recuerda que son ellas las que se encuentran mayoritariamente en los territorios y que proporcionan alrededor del 40% del empleo, entonces lo anterior podría convertirse en una problemática aun mayor para los niveles de empleo e ingresos de la región.

Al interior de La Araucanía, por su parte, existe una elevada concentración territorial en cuanto a colocaciones y captaciones. En general, la ciudad de Temuco, capital regional, es la que mantiene la mayor participación. Probablemente lo anterior se deba a las características técnicas propias de la concesión de los créditos, para lo cual se necesita de evaluaciones certeras de los potenciales proyectos, y muchas veces, los especialistas y profesionales que las llevan a cabo tienden a concentrarse en las ciudades de mayor tamaño. Esto es mucho más pronunciado en las colocaciones, sin embargo en las captaciones, dada su naturaleza, se tiende a generar una concentración regional menos pronunciada (Gráfico 4.41).

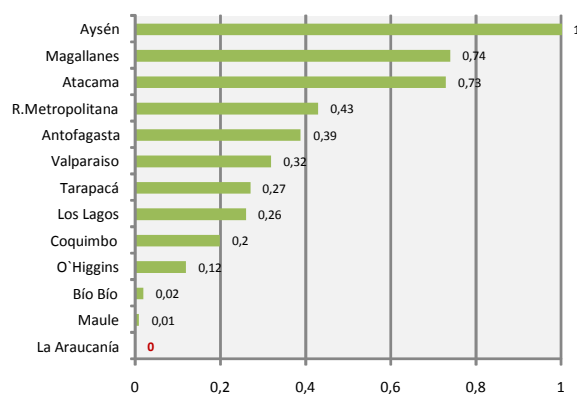
GRÁFICO 4.41
PARTICIPACIÓN DE COLOCACIONES Y CAPTACIONES POR LOCALIDAD
LA ARAUCANÍA. AÑO 2007



Fte.: Observatorio Económico-Social de La Araucanía (2009f).

Por otra parte, La Araucanía no muestra un buen desempeño a nivel país en cuanto a la cobertura de los servicios financieros. Así, por ejemplo, según datos presentados por Álvarez (2008) en cuanto a número de sucursales la región ocupa la última posición, y en presencia de cajeros automáticos tiende a ocupar de igual forma los últimos puestos del ranking regional (Gráfico 4.42 y 4.43).

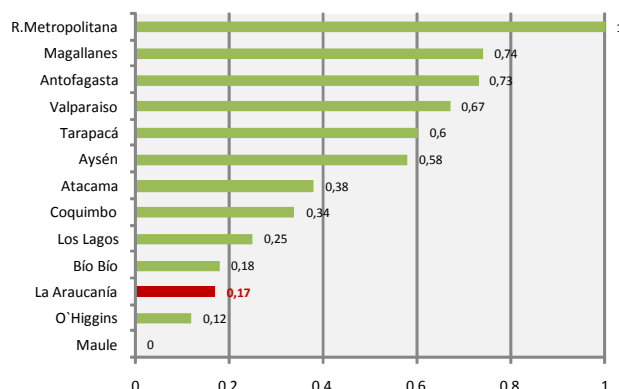
GRÁFICO 4.42
COBERTURA FINANCIERA
NÚMERO DE SUCURSALES BANCARIAS POR REGIÓN (*)
AÑO 2006



(*) Variable estandarizada en una escala de 0 a 1, en donde la región con mejor valor obtiene un 1, y aquella con el valor más bajo un 0.

Fte.: Elaboración propia a partir de Álvarez (2008)

GRÁFICO 4.43
COBERTURA FINANCIERA
NÚMERO DE CAJEROS AUTOMÁTICOS POR REGIÓN (*)
AÑO 2006



(*) Variable estandarizada en una escala de 0 a 1, en donde la región con mejor valor obtiene un 1, y aquella con el valor más bajo un 0.

Fte.: Elaboración propia a partir de Álvarez (2008)

Es claro, por tanto, que si bien la economía chilena ha tenido un gran avance y desarrollo en su sistema financiero, dichos avances no se reproducen de igual forma al interior del territorio.

6. ESTRATEGIA REGIONAL DE DESARROLLO DE LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA (ERD)

Frente a las potencialidades latentes y las debilidades presentes en las regiones, asumiendo a su vez los esfuerzos de modernización y de integración comercial internacional del país, es que se ha elaborado una “Estrategia Regional de Desarrollo-ERD”, la cual es concebida como un puente entre la situación actual y una visión compartida del desarrollo futuro de cada una de las localidades que conforman el país.

El objetivo de la ERD de la Región de La Araucanía es el de buscar oportunidades de desarrollo y consolidarlas contando con apoyos específicos, con sustento en instrumentos económicos y de fomento de un auténtico carácter innovador, que permitan transformar las bases económicas y sociales de la región, para el bienestar de todos sus habitantes.

Hasta el año 2010, La Araucanía contó con una ERD cuyos lineamientos de acción se encontraban estructurados en 4 grandes ideas, denominadas “pilares estratégicos”. Cabe resaltar que, tanto el *Desarrollo Humano y Cultural* y el *Desarrollo Productivo* formaban parte de las áreas prioritarias del desarrollo de la región.

Los pilares y sus correspondientes lineamientos estratégicos se detallan en el Cuadro 4.8.

CUADRO 4.8
ESTRATEGIA REGIONAL DE DESARROLLO AÑO 2002-2010
REGIÓN DE LA ARAUCANÍA - CHILE

PILAR ESTRATÉGICO	LINEAMIENTOS
I. Desarrollo Humano y Cultural	<ul style="list-style-type: none"> -Igualdad de oportunidades y superación de la pobreza -Servicios públicos oportunos y eficientes, con identidad y pertinencia regional -Desarrollo mapuche integral y culturalmente pertinente -Fortalecimiento de la participación ciudadana -Fortalecimiento de la cultura y de la identidad regional
II. Desarrollo Productivo	<ul style="list-style-type: none"> -Integración a la economía global y actualización tecnológica -Estímulo y facilidades a la inversión de mercados -Modernización silvoagropecuaria y ampliación de mercados -Consolidación del turismo como actividad moderna y con proyección internacional -Especialización productiva y diversificación energética
III. Desarrollo del Conocimiento Propio	<ul style="list-style-type: none"> - Formación, ciencia y tecnología para el progreso regional - Distribución del conocimiento y apoyo a la creatividad - Conectividad y globalización para todos
IV. Desarrollo Territorial	<ul style="list-style-type: none"> - Ordenamiento territorial - Ciudades amigables: seguridad y calidad de vida - Red de transporte multimodal moderna - Equilibrio y complementación entre los sistemas urbanos y rurales - Modernización y calidad de vida en el campo

Fte.: Elaboración propia a partir de Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo-Ministerio del Interior, Chile. www.subdere.gov.cl

Actualmente, La Araucanía cuenta con una nueva ERD, la cual abarca el periodo 2010-2022. Dicha estrategia ha sido pensada, consensuada y definida con la participación de los diversos actores locales de la región, radicando en este punto la gran diferencia con las estrategias anteriores. La aparición de nuevas problemáticas en la región y la permanencia de algunas precedentes, así como la evolución del escenario regional durante los últimos años, han incidido en el establecimiento de nuevos pilares estratégicos en la actual ERD, los cuales han pasado a denominarse lineamientos estratégicos. Cada uno de ellos persigue un objetivo general y ciertos objetivos específicos, para los cuales a su vez se han definido acciones concretas que se han establecido para el logro de los objetivos en su respectiva área. El Cuadro 4.9 resume dicha información:

CUADRO 4.9
ESTRATEGIA REGIONAL DE DESARROLLO 2010-2022. REGIÓN DE LA ARAUCANÍA - CHILE

LINEAMIENTO ESTRATÉGICO	OBJETIVO GENERAL	ASPECTOS ESPECÍFICOS
Cohesión Social	Asegurar y fortalecer los derechos sociales de los hombres y mujeres, para que tengan igualdad de oportunidades en el acceso a las políticas e instrumentos conducentes al bienestar personal, vida familiar, integración comunitaria y reducción de las desigualdades en un marco multicultural que valora la identidad regional	-Acceso equitativo a salud, educación y vivienda -Mejorar acceso y calidad de la educación -Articulación de políticas e instrumentos económico-sociales para mejorar ingresos -Promoción de inclusión e integración social -Promover igualdad de oportunidades a personas en situación de discapacidad
Crecimiento Económico	Transformar el modelo de crecimiento basado en sectores poco dinámicos y de lento crecimiento a un modelo de crecimiento basado en una estructura productiva competitiva, innovadora y sustentable, cuyas características se asocian a una mejor distribución del ingreso, y un fortalecimiento de los derechos sociales y al cohesión social, sustentable en una cultura emprendedora que permita oportunidades de empleo y desarrollo	-Desarrollar y atraer inversiones -Mejorar competitividad de sectores productivos tradicionales de la región -Promover la investigación, desarrollo e innovación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, propiciando nuevos emprendimientos, asociatividad y encadenamiento productivo y vinculación universidad-empresa-gobierno -Fortalecer el capital humano de la región
Desarrollo Sustentable del Ciudades y Territorios	Conformar un sistema regional sustentable-ambiental, social, económico-que permita el manejo adecuado de los recursos naturales y el desarrollo armónico de los asentamientos humanos elevando la calidad de vida de sus habitantes	-Mejorar infraestructura y conectividad -Situarse a Temuco como capital de servicios del sur de Chile y fortalecer ciudades intermedias de la región -Conformar un sistema regional de asentamientos humanos -Fomentar el valor del borde costero -Conservar recursos naturales y biodiversidad -Fomentar la diversificación de la matriz energética
Identidad Regional	Transitar desde el multiculturalismo asimétrico actual, a la diversidad cultural, creando un sentido de pertinencia a una comunidad regional en la cual se convive con diversos rasgos culturales, costumbres, valores y creencias	-Diseñar e implementar una estrategia que transforme la diferencia en diversidad -Gestionar la implementación de disposiciones del Convenio 169 de la OIT bajo un marco de acuerdo permanente
Institucionalidad Pública Regional	Establecer una normativa legal de excepción para la región, que respondiendo a las particularidades y excepciones asociadas al origen histórico-cultural permita superar el rezago económico, social y ambiental	-Establecer una normativa de excepción -Adecuar y flexibilizar la institucionalidad y gestión pública regional y municipal -Conformar un Sistema Regional de Planificación
Especificaciones para los Territorios de Planificación	Asegurar la aplicación de los lineamientos, objetivos generales y líneas de acción a la realidad regional como sistema, velando para que el gobierno regional en su proceso decisorio los aplique según la congruencia y pertinencia a la realidad de cada territorio que compone a La Araucanía	Identificación de territorios de planificación y puesta en marcha de acciones concretas para cada uno de ellos: Territorio Malleco Norte; Territorio Nahuelbuta; Territorio Valle Central; Territorio Araucanía Andina; Territorio Temuco-Padre Las Casas; Territorio Araucanía Lacustre; Territorio Cautín Sur, Territorio Intercultural de Ríos y Mar

Fte.: Elaboración propia a partir de Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo–Ministerio del Interior, Chile. www.subdere.gov.cl

Si bien, la nueva estrategia considera como desafíos y metas aspectos que ya estaban considerados en la ERD anterior, es posible observar adicionalmente una clara y explícito reconocimiento en la necesidad de lograr avances en forma conjunta de los aspectos económico, social y ambientales del territorio. Por tanto, al revisar el documento, es posible encontrar líneas de acción que abordan aspectos concretos

relacionados al enfoque de Desarrollo Local Endógeno y, específicamente, al desarrollo microempresarial del territorio. Es así, que por ejemplo, se establece explícitamente la necesidad de aumentar y mejorar los emprendimientos (incluidos entre ellos los microemprendimientos); establecer normas especiales que los incentiven; promover la asociatividad; apoyar la recuperación de la cultura familiar campesina en dichos emprendimientos; articular y difundir herramientas de fomento productivo para apoyar iniciativas locales; desarrollar un sistema de formación continuo que propicie las competencias laborales en trabajadores y pequeños empresarios; recuperar el conocimiento regional rescatando los “know-how” locales; orientar el fomento productivo con lógicas de conservación, recuperación y revaloración del conocimiento multicultural y de la identidad regional; promover buenas prácticas en aumento de ingresos a través de asociatividad público-privada; fomentar la labor de fundaciones, ONGs u otras organizaciones en el ámbito de programas y proyectos que promuevan el empleo y generen ingresos; entre otros.

La nueva ERD se presenta, por tanto, como un marco institucional propicio para la acción e implementación de políticas e instrumentos que promuevan y fortalecen los microemprendimientos en pro de un mayor desarrollo económico, equitativo y sustentable.

CONCLUSIÓN

Chile, país perteneciente a América del Sur, presenta una división territorial que la estructura en 15 regiones, las cuales se subdividen, a su vez, en provincias y comunas. Cada región, dueña de diversos recursos naturales y diversas condiciones demográficas, económicas y sociales, está caracterizada por un escenario particular. La población nacional alcanza poco más de 15 millones de habitantes, de los cuales el 5,75% viven en La Región de La Araucanía, ubicada al sur de Chile. Asimismo, el mayor porcentaje de población regional se concentra en la capital, Temuco, con un 28,22% (INE, 2009a, Banco Central de Chile, 2009a).

En los últimos años, el crecimiento económico chileno ha ido acompañado de una inflación decreciente, una fuerte caída en la deuda pública, cuentas externas estables y fuertes reservas internacionales (OCDE, 2007). La Araucanía, por su parte, durante el periodo 2000-2008 ha registrado tasas de crecimiento diversas. Sin embargo, en los últimos dos años, el país y la región se han debilitado de manera dramática en materia de crecimiento y empleo, llegando a registrarse en la región tasas de paro de dos dígitos durante el año 2009, caracterizándola como una región con una fuerte problemática en el contexto laboral. Por otra parte, sus ocupados trabajan principalmente en los sectores de agricultura, caza y pesca; servicios comunales, sociales y personales; comercio e industria manufacturera, y constituyen principalmente asalariados o trabajadores por cuenta propia, al igual que la tendencia nacional. Sin embargo los ingresos recibidos por ellos tienden a ser los más bajos a nivel nacional, concretamente un 22% menor al registrado como promedio del país, siendo los ocupados del género femenino quienes reciben los ingresos más bajos (INE, 2009b).

El aporte de La Araucanía a la producción nacional es mínimo, con un valor de tan sólo un 2,4% (año 2007) (INE, 2009a). En general, los sectores más dinámicos al interior de la región son sectores caracterizados por tener una baja producción por trabajador. En cambio los sectores con mayor productividad, intensivos en capital humano y aplicación de los avances tecnológicos tienen un peso en la región menor a la del país como un todo.

Al analizar el sector externo se observa que las exportaciones han tendido a aumentar de una forma relativamente sostenida en los últimos años, siendo el principal producto de exportación nacional, el cobre, y las principales zonas de exportación, Asia, Europa y

Estados Unidos. Bajo la perspectiva regional, es La Araucanía la que ha tenido un menor peso en las exportaciones del país, siendo su principal producto la celulosa. En cuanto a bloques y países de destino se presenta una estructura diversificada (China, Italia, Corea del Sur y estados Unidos) (INE, 2009c).

En materia de Inversión Extranjera Directa (IED), Chile es reconocido internacionalmente por su éxito, sin embargo ella se distribuye de manera muy desigual al interior de la economía. Así, La Araucanía es la que, nuevamente, presenta las menores cifras a nivel regional participando con tan sólo un 0,14% de la Inversión Extranjera Directa total del país durante el periodo 1974-2008, la cual se concentró principalmente en el sector productivo de la madera y papel (Banco Central de Chile, 2009a; UNCTAD, 2006).

Si bien Chile, entre los años 1990 y 2000, ha estado entre los países más exitosos del mundo en cuanto a reducción de la pobreza, dicha reducción no ha sido más fuerte en La Araucanía en comparación al resto de las regiones, lo cual la ha mantenido por años en las últimas posiciones. Específicamente en el año 2006 la región ocupa el segundo lugar en pobreza (siendo superada sólo por la Región del Bio Bío), y el primer lugar en indigencia. Alrededor de un quinto de la población regional vive en condiciones de pobreza, siendo más aguda esta situación en el sector rural, sector que además está caracterizado por albergar un gran porcentaje de población mapuche, población que a nivel regional corresponde al 23,4% de la población y que tiende a vivir en condiciones extremas de pobreza e indigencia. Tal situación social se ve agravada aun más por el elevado grado de desigualdad al interior del país (coeficiente de Gini igual a 57) como consecuencia de múltiples aspectos estructurales. En este contexto nuevamente destaca la región de La Araucanía, por ser de las de peor nivel de desigualdad del país y con una población que percibe los ingresos más bajos a nivel nacional (MIDEPLAN, 2007, 2009; INE, 2009b).

El término de Desarrollo Humano, en la última década Chile ha visto incrementar de manera sostenida las cifras del Índice de Desarrollo Humano (IDH), ubicándose en el lugar 44 entre 179 países, según el ranking de IDH elaborado por el PNUD (2008). Sin embargo, tales logros se distribuyen desigualmente en sus regiones. No es de extrañar, dadas las características anteriores, que entre las regiones con los niveles más bajos de IDH se encuentre La Araucanía, y que tales índices sean muy bajos en comunas costeras y cordilleranas, en la población rural, indígena y femenina. (PNUD, 2000; 2003, 2005).

En el contexto financiero, producto de la experiencia de la crisis de los años 80, el país ha evolucionado hacia un sistema sólido, con adecuada supervisión, regulación y con un elevado grado de penetración en la economía (Marshall, 2006; Pulgar, 2006). La industria financiera, reestructurada, cuenta con un buen nivel de capitalización, una bancarización elevada, una mejora en la cantidad y calidad de los productos y servicios ofrecidos, y profundización financiera. Sin embargo, la dinámica financiera regional es heterogénea, con una notable participación de la Región Metropolitana sobre el resto de las regiones. Dentro de ese contexto, en los últimos años La Araucanía se ha caracterizado por ir generando niveles de endeudamiento elevados, centrados principalmente en créditos de consumo y vivienda, concentradas en la capital regional y algunas zonas turísticas, otorgando fragilidad al sistema regional.

Tomando en cuenta la problemática regional, es que a nivel país en el centro de las políticas públicas se origina la búsqueda de oportunidades de desarrollo para la región y su consolidación. Así surge la Estrategia Regional de Desarrollo (ERD), la cual, actualmente, se encuentra basada en seis lineamientos estratégicos y sus correspondientes objetivos generales, específicos y líneas de acción. De entre ellos, la promoción de los emprendimientos (microemprendimientos entre ellos) con pertinencia local es considerada un área prioritaria de acción de La Araucanía, bajo un enfoque de desarrollo económico, equitativo y sostenible. Es en este punto donde cobra importancia el papel que juega la microempresa regional, la cual constituyéndose en una unidad económica productiva poseedora de recursos humanos caracterizados por una cultura propia, puede constituirse en uno de los vehículos potenciales para conseguir avanzar en el desarrollo equilibrado del territorio.

CAPÍTULO V

MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN CHILE Y LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, en Latinoamérica la diversidad de unidades económicas dentro del territorio se conforma de empresas de diversos tamaños: micro, pequeñas, medianas y grandes. Se constata que los países de menor nivel de desarrollo tienden a poseer una microempresa muy numerosa y altamente generadora de empleo, sin embargo, con baja participación en las ventas totales y en la generación de producto (Román, 2003; Torres, 2006; SERCOTEC, 2006). Lo anterior puede ser consecuencia de su escaso poder de mercado y de su baja productividad, otorgando así un carácter estructuralmente inestable al conjunto del tejido productivo del territorio.

Específicamente en Chile, la microempresa comenzó a ser tema de preocupación de los analistas en el momento en que las cifras indicaban que ellas ocupaban alrededor de un 40% de la fuerza de trabajo (Herrera, 2003). Sin duda, ella ejerce un rol fundamental dentro del país y dentro de las localidades donde se encuentra, generando empleo, ingresos y un método de subsistencia para muchas familias, constituyéndose como elementos dinamizadores de las localidades.

Sin embargo, una serie de problemas atacan su permanencia, sostenibilidad y crecimiento en el tiempo, siendo uno de ellos el acceso a financiación. Si bien ello puede no haber constituido siempre el principal obstáculo que han debido enfrentar como sector, éste sin duda ha sido un gran problema ante la imposibilidad de ofrecer garantías que permitieran su acceso al mercado financiero formal, siendo sujeto de tipos de interés más altos (Herrera, 2003; Román, 2003). Si las microempresas logran acceso a financiación para sus proyectos, tal situación puede ser el inicio de un círculo virtuoso en su desarrollo, por el contrario, la imposibilidad de obtener financiación para ellos puede ser también el inicio de un círculo vicioso que termine por excluirlas y obstruir su permanencia en el mercado.

El objetivo del capítulo es presentar a las microempresas de la Región de La Araucanía dentro del contexto nacional; y a las microfinanzas, específicamente al microcrédito, como uno de los instrumentos para fomentar su desarrollo.

El capítulo describe, en primer lugar, una serie de características del conjunto microempresarial chileno y regional (Región de La Araucanía): definición, evolución, ventas, distribución sectorial, distribución regional, empleo y problemas esenciales, para posteriormente centrar el análisis en la problemática de financiación. El capítulo

continúa, en su segunda parte, con una presentación en profundidad de las microfinanzas y el microcrédito centrado en la microempresa chilena: definición, evolución, instituciones oferentes y principales estrategias nacionales y regionales.

1. MICROEMPRESAS EN CHILE Y EN LA REGION DE LA ARAUCANIA

1.1. Definición

Herrera (2003) aborda el origen del concepto de microempresa y su desarrollo a partir de la década de los 90. Es así como señala que:

- Previo a la década de los 90, la microempresa se había identificado bajo un variado tipo de denominaciones: sector informal urbano, talleres artesanales, trabajo por cuenta propia, trabajo independiente, pequeños emprendimientos, economía popular, estrategias de sobrevivencia, taller autogestionado, economía de subsistencia, pequeña producción, trabajo marginal, entre otros, todas denominaciones que obedecían al origen histórico y al sector donde se generaba su aparición.
- Es en la década de los 90 donde surge como tal el concepto de microempresa, considerándolas como unidades económicas de pequeña escala. Junto con caracterizar la actividad específica de este nuevo actor económico, se pretendió proyectarlo en una dirección económica y/o ideológica. Ello trajo como consecuencia la aparición de distintos enfoques y estrategias de promoción hacia este sector. El concepto de mayor predominio corresponde al de “sector informal” el cual distingue elementos tales como unidad de pequeña escala, que usa tecnologías simples, con escaso requerimiento de capital, poca división del trabajo y de la propiedad de los medios de producción, que operan al margen del marco institucional, sin autorización estatal y sin protección legal de los trabajadores. A comienzos de los años 90, y con el cambio de escenario político, el concepto de microempresa dentro del sector informal por efectos de la cooperación internacional, pasa de una etapa de apoyo socio-político a un estadio de financiación de programas de promoción socio-económica con una importante relación con el aparato del Estado. La presencia de organismos internacionales que financian programas gubernamentales permitió incorporar a la microempresa en el diseño de las políticas públicas. El debate que se produjo hasta el año 1994 tuvo como protagonista tanto al Estado como a la sociedad civil, donde las ONGs jugaron un papel predominante gracias a su experiencia anterior en la génesis del tema, ello permitió que los programas de fomento tuvieran mayor flexibilidad, lo que posibilitó la experimentación de alternativas de intervención. Adicionalmente es en el año 1990, por primera vez, que el

Estado a través de la encuesta CASEN¹¹², incorpora oficialmente a la categoría “microempresario” como categoría ocupacional, y en 1994 con el fin de proceder a la formalización de las microempresas, el Ministerio de Planificación propone una estratificación de éstas sobre la base de la combinación de tres factores: número de trabajadores, monto de capital y nivel de ventas (Cuadro 5.1).

CUADRO 5.1
CLASIFICACIÓN DE MICROEMPRESAS AÑO 1994

	Nivel de subsistencia	Nivel con potencial de crecimiento
Nº Máximo de trabajadores	5	10
Máximo de ventas mensuales	80 UF ^(*)	200 UF ^(*)
Máximo en bienes de capital	200 UF ^(*)	500 UF ^(*)

(*) UF: Unidad de Fomento¹¹³

Fte.: Herrera (2003).

Las distintas propuestas tipológicas distinguen, generalmente, tres estratos o niveles al interior del mundo microempresarial:

- Por un lado, se tiene un *microempresariado consolidado*, cuyas características le permiten ser asimilables a una empresa de pequeño tamaño y que son aquellas con capacidad de acumulación y ahorro, y generalmente, formales.
- Por otro lado, se identifica un *nivel microempresarial intermedio*, que presenta capacidades mínimas, casi exiguas de ahorro y acumulación, y que se caracteriza por una cierta estabilidad en el flujo de ingresos, pero no así de excedentes, siendo el segmento más heterogéneo del sector microempresarial.
- Finalmente, un *nivel microempresarial de subsistencia* que presenta deficiencias estructurales en todas las funciones de su actividad, sin capacidad de ahorro ni de acumulación, sin capacidad representado en activos fijos, y en una situación de gran precariedad laboral. Ésta es la porción correspondiente a los segmentos pobres de la población.

En la actualidad, y según el Servicio de Impuestos Internos de Chile (SII), se considera microempresa a “*toda entidad que ejerce una actividad económica de forma regular, ya*

¹¹² Encuesta de Caracterización Socio Económica Nacional (CASEN) es una encuesta de hogares cuyo objetivo es conocer la situación socioeconómica de la población.

¹¹³ La Unidad de Fomento (UF) es una unidad monetaria utilizada en Chile desde fines de los años 70 con el fin de indexar valores nominales. Desde agosto de 1977 su valor es estimado diariamente por la autoridad a partir de la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC). Su valor al 04/01/2010 correspondía a 20.929,34 pesos chilenos, equivalentes a 28,8 euros; 41,27 dólares (según tipos de cambio respectivos al 04/01/2010) (Banco Central de Chile, 2010).

sea artesanal u otra a título individual o familiar o como sociedad y cuyas ventas anuales son inferiores a 2.400 Unidades de Fomento (UF)”. Cabe destacar de esta definición a la Microempresa Familiar (MEF), la cual corresponde a “*una empresa que pertenece a una o más personas naturales que realizan sus actividades empresariales en la casa habitación en que residen*”. Las labores profesionales, oficios, comercio, pequeñas industrias o talleres, artesanía o cualquier otra actividad lícita que se realizan en ese domicilio son entonces, de prestación de servicios o de producción de bienes; sin embargo, la ley excluye aquellas actividades consideradas peligrosas, contaminantes y molestas¹¹⁴. Las MEF nacen con la promulgación de la Ley N° 19.749 que beneficia a microempresarios que no han podido formalizarse por limitaciones en las normas de zonificación industrial o comercial y a microempresarios que tienen una empresa en funcionamiento sin estar formalizada¹¹⁵. Los beneficios de las microempresas que funcionan en el sector formal también son válidos para las MEF.

Román (2003) señala que a pesar de la existencia de diferentes metodologías o criterios para clasificar a las empresas según su tamaño, la definición más usada es la definición de tamaños del Ministerio de Economía y de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), en donde prioriza la variable “ventas netas” como criterio de estratificación, considerando que este criterio entrega información aproximada respecto al nivel de actividad de las empresas y sobre la real opción de éstas de lograr acceso a crédito, el cual se presenta generalmente asociado a dicha variable¹¹⁶. Así a partir de 1991, año en que un estudio del Ministerio de Economía identificó como la opción más apropiada de estratificación la utilización de las ventas netas como “variable proxy” del tamaño de las empresas, las microempresas fueron definidas como “*aquellas unidades económicas formales con menos de 2.400 Unidades de Fomento (UF) de ventas netas*”.

¹¹⁴ Tales actividades deben cumplir con los siguientes requisitos: que la actividad económica que constituye su giro se ejerza en la casa habitación; quien desarrolle la actividad sea legítima(o) ocupante de la casa habitación familiar (casa propia, arrendada, cedida); que sus activos productivos, sin considerar el valor del inmueble en que funciona, no excedan las 1.000 Unidades de Fomento (UF) (Alrededor de 29.929.344 pesos chilenos; 41.178,48 euros; 59.020,6 dólares según valor UF al 04/01/2010).

¹¹⁵ No poseen patente municipal y/o no han iniciado actividades en el SII.

¹¹⁶ Es probable que en otros países la variable empleo adquiera más relevancia a la hora de estratificar a las empresas según su tamaño, sin embargo el que Chile haya sido el primero de los países latinoamericanos en comenzar a usar el criterio de ventas netas, se explica no sólo por la constatación empírica de su utilidad, sino por otro hecho adicional: Chile posee información tributaria de un nivel de detalle y representatividad tal que resulta posible otorgar a los datos sobre ventas del universo de empresas un alto nivel de confiabilidad y verosimilitud para amplios períodos de tiempo (Román, 2003).

anuales”. El Cuadro 5.2 señala la clasificación de las empresas según su tamaño, de acuerdo a las ventas anuales¹¹⁷.

CUADRO 5.2
ESTRATOS DE TAMAÑO CLASIFICADOS POR NIVEL DE VENTAS ANUALES
CLASIFICACIÓN OFICIAL
(Unidades de Fomento, UF^(*))

ESTRATO	DESDE UF	HASTA UF
Microempresa	0,1	2.400
Pequeña Empresa	Más de 2.400	25.000
Mediana Empresa	Más de 25.000	100.000
Gran Empresa	Más de 100.000	

(*) Para definición y valor de la UF, ver pie de página al comienzo de este capítulo.

Fte.: Román (2003)

Por tanto, y de acuerdo a PET (2002), los microempresarios pueden ser del tipo formales, semiformales o informales en función de la legalidad con que desarrollan sus actividades, es decir, pueden tener patente, haber iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII) o no haber hecho ningún trámite legal respecto de su actividad (Cuadro 5.3).

CUADRO 5.3
TIPOLOGIA DE MICROEMPRESAS SEGÚN FORMALIDAD

TIPO	INICIACIÓN DE ACTIVIDADES EN EL SII	PATENTE MUNICIPAL
FORMAL	SI	SI
SEMIFORMAL	SI	NO
INFORMAL	NO	NO

Fte.: PET (2002)

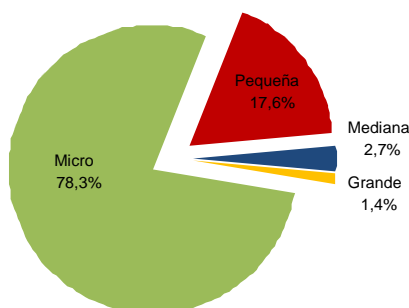
1.2. Evolución

Durante el periodo 1994-2000 el número de empresas por cada mil habitantes en Chile, se elevó desde 32,6 empresas a 41,04, posicionando a la economía chilena como el país latinoamericano con el mayor número de empresas formales en operación, en relación con su población total (Román, 2003). Tal dinamismo empresarial se sigue manteniendo a lo largo de los años, puesto que la evolución del número de empresas a partir del año 2000 y hasta el 2008 ha mantenido dicha tendencia creciente. En el año 2008, concretamente, se registran 751.825 empresas formales de carácter micro, pequeña,

¹¹⁷ Estas ventas promedio están registradas en Unidades de Fomento (UF). La información de ventas en Chile es obtenida con la información del Servicio de Impuestos Internos (SII) sobre el número de empresas y ventas obtenidas de las declaraciones de Impuestos al Valor Agregado (IVA).

mediana y grande¹¹⁸. Como se observa en el Gráfico 5.1, la microempresa constituye el 78,3% de las unidades económicas formales en el 2008, participación que se mantiene con pocas variaciones a partir del año 1994 (Chile Emprende, 2005; Benavente, 2008; Benavente y Külzer, 2008; SERCOTEC y OIT, 2010).

GRÁFICO 5.1
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO
AÑO 2008



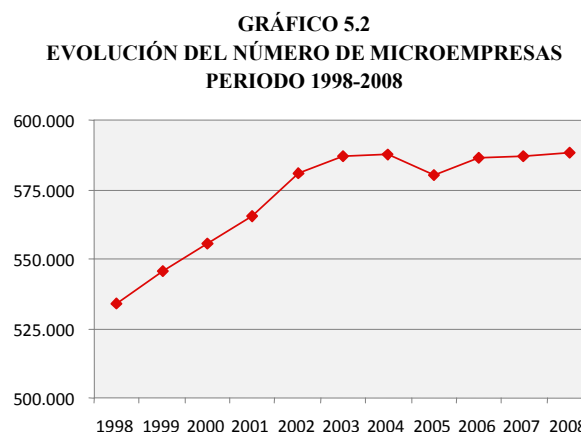
Fte.: Elaboración propia a partir de Benavente (2008), SERCOTEC y OIT (2010).

En el periodo comprendido entre 1994 y 1998, el crecimiento numérico de la microempresa si bien fue creciente, lo hizo a tasas cada vez menores como consecuencia de las dificultades para defender cifras de negocios que les permitiese mantenerse como empresas viables dentro de su respectivo estrato de origen (Chile Emprende, 2005; Román, 2003). Para los autores dicho comportamiento parece estar relacionado con las políticas de ajuste que a partir de 1997 y hasta 1999 aplicó la autoridad económica. Hasta ese momento estaba creciendo el tamaño relativo de las empresas de tamaño menor y un número importante de ellas se convertían en grandes empresas, al aumentar sus ventas por sobre las 100.000 UF anuales. Sin embargo, producto de la crisis asiática, cada estrato de empresas, incluyendo a las más grandes, vieron disminuidas sus ventas, expulsando en un “efecto cascada” a sus empresas en el borde inferior, hacia el tamaño de operación inmediatamente menor. Así, las microempresas aumentaron su participación en el universo empresarial chileno en función de un crecimiento numérico que en cerca del 60% proviene de este así denominado “efecto cascada”, a la vez que cerca de un 40% de su crecimiento, hacia

¹¹⁸ Estas cifras no incorporan a las empresas sin ventas o inactivas, las cuales se caracterizan por no registrar o tener ventas iguales a cero en los registros del SII. Tampoco se incorporan, dadas las características de los estudios de donde procede la información, a las empresas informales las cuales ha sido estimadas en 805.564 unidades productivas (de acuerdo a Encuesta CASEN 2006).

fin de la década, se explica por la creación de nuevas microempresas¹¹⁹. Sin embargo constituyen probablemente microempresas de escasa viabilidad, ya que sólo aumentan en número, no así en ventas.

En Benavente (2008) y SERCOTEC y OIT (2010) se determina la existencia para el año 2000 de 673.697 unidades empresariales formales, con ventas mayores a cero y que tributaron ya sea Impuesto al Valor Agregado (IVA) o bien impuestos de primera categoría en alguna de sus modalidades (según renta efectiva o renta presunta). En dicho universo empresarial las microempresas corresponden a 555.759 unidades productivas, cifra que aumentó a 588.404 en el año 2008. El incremento numérico de la microempresa en el período 1998-2008 se aprecia en el Gráfico 5.2.



Fte.: Elaboración propia a partir de Benavente (2008), SERCOTEC y OIT (2010).

En suma, la participación de la microempresa en el número total de empresas tiene un comportamiento levemente variable a lo largo del período 1994-2008. Su participación numérica se eleva desde un 81,91% del total de empresas formales chilenas operando en 1994, a un 82,5% de dicho total en operaciones en el año 2000, y vuelve a caer a un 78,3% en el 2008. Las microempresas formales parecen incrementar su participación dentro del total de empresas chilenas como resultado de un proceso de deterioro del nivel de ventas de las empresas de menor tamaño relativo dentro del número total de empresas. La mayor participación numérica de las microempresas parece producirse como resultado de dos efectos simultáneos, vinculados ambos a la declinación de las empresas de tamaño menor: en primer lugar, por una caída en las ventas de las pequeñas

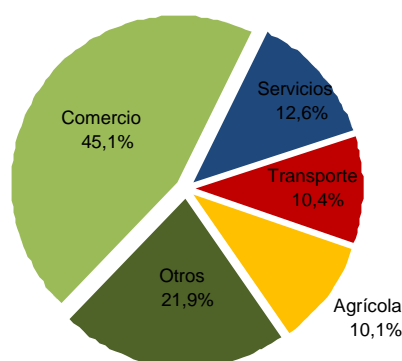
¹¹⁹De algún modo el resultado de la crisis fue una caída general de las ventas para todas las empresas del país, lo cual dada la definición de tamaño usada terminó por redundar en un incremento de la participación numérica, en el universo empresarial chileno, de los estratos de menor nivel de ventas, especialmente el de las microempresas.

empresas (como resultado de una reducción de la participación de mercado de este estrato); y en segundo lugar por una desaparición de numerosas microempresas, lo que tiene como resultado, no una renovación de empresas de similar tamaño, sino que el surgimiento de un número significativo de nuevas unidades, de tamaño aun más reducido que el de aquellas que desaparecen en el período anterior (Román, 2003; Chile Emprende, 2005).

1.3. Distribución sectorial

Tanto el estudio de Chile Emprende (2005), así como el estudio de SERCOTEC y OIT (2010), muestran que las microempresas se encuentran presentes en todos los sectores económicos nacionales, pero con mayor incidencia en aquellas de menores barreras de acceso. Así en el año 2000 su participación se concentraba mayoritariamente en cinco sectores: agricultura, comercio, industria, transporte y construcción, agrupando el 73,6% de las microempresas chilenas en operación. Por su parte, en el año 2008 se concentran principalmente en 4 sectores: Comercio (45,1%) representado por almacenes de barrio, pequeñas tiendas de ropa, puestos de diarios, y otros; Servicios (12,6%) que se expresa en actividades de corretaje y administración de propiedades, servicios tales como manutención y reparación de instalaciones domiciliarias de gas, agua y electricidad, servicios de entretenimiento y esparcimiento; Transporte (10,4%) corresponde a autobuses, taxis, y colectivos; y Agrícola (10,1%) asociado a la agricultura familiar campesina. El Gráfico 5.3 muestra la distribución de las microempresas en el año 2008 de acuerdo a su actividad económica indicando su elevada concentración sectorial.

GRÁFICO 5.3
DISTRIBUCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONOMICA
AÑO 2008



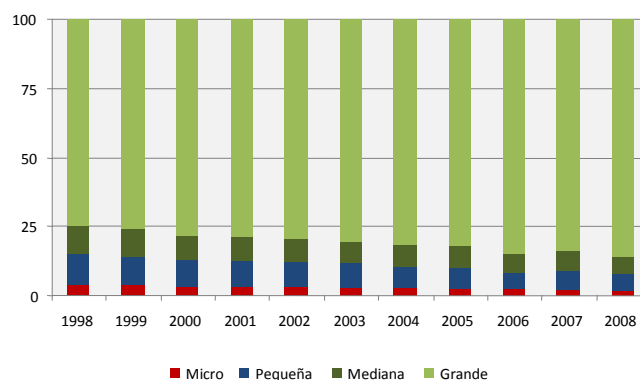
Fte.: Elaboración propia a partir de Chile Emprende (2005), SERCOTEC y OIT (2010)

Para Román (2003) esta agrupación sectorial es señal de microempresas intensivas en el uso de recursos humanos de bajo nivel de cualificación. Como consecuencia de la crisis recesiva de 1998 y de las políticas de ajuste que la sucedieron, la microempresa parece estar recibiendo en su interior ya sea a las pymes en declinación, o bien a personal expulsado de éstas, creciendo fuertemente en este segmento las pequeñas unidades agrícolas, el pequeño comercio y el transporte de pasajeros, de tal manera que la microempresa parece agrupar crecientemente a los más afectados por las crisis. Por otra parte los sectores de mayor rentabilidad, como industria y construcción (incluidos en el porcentaje representados por “otros” en el Gráfico 5.3) muestran una baja participación relativa en comparación a la participación en conjunto del resto de sectores, que podría explicarse por las barreras de acceso en términos de tecnología, competencias específicas y recursos en general.

1.4. Participación en las ventas totales

En general en América Latina, la participación de las microempresas en el Producto Interno Bruto (PIB) de cada país, tiende a ser inversamente proporcional a su peso numérico. Es así como en economías de menor nivel de desarrollo la microempresa es muy numerosa y generadora de altos niveles de empleo, pero con baja participación en las ventas totales y en la generación de producto. La economía chilena pareciese no ser la excepción a esta dinámica, en la cual, como se observa en el Gráfico 5.4, se observa la debilidad del tejido productivo, así como la estructura empresarial dual del país (Román, 2003; Chile Emprende, 2005; SERCOTEC, 2006; Benavente, 2008; Benavente y Külzer, 2008; SERCOTEC y OIT, 2010).

GRÁFICO 5.4
PARTICIPACIÓN RELATIVA EN VENTAS POR TAMAÑO DE EMPRESAS
PERIODO 1998 – 2008



Fte.: Elaboración propia a partir de Benavente (2008), SERCOTEC y OIT (2010)

La participación de las microempresas formales en las ventas muestra una evolución decreciente en el período comprendido entre 1998-2008, pasando de una participación de 3,84 en el año 1998 a 1,8 en el 2008. Si a este porcentaje se agrega el aporte que hacen las microempresas informales¹²⁰, los niveles de participación en ventas tienden a elevarse considerablemente, sin embargo relativamente bajo en comparación al aporte hecho por el resto de empresas de mayor tamaño. Se observa adicionalmente que en el período sólo la gran empresa aumenta su participación. Tal como se señaló previamente, una posible explicación de la baja de los porcentajes de participación de las ventas de la mediana, pequeña y microempresa a comienzos de la última década del Siglo XX, puede ser el efecto rezagado de la crisis económica de los años 90 (Chile Emprende, 2005).

A partir de la información previa, en la cual se concluye que durante el año 2008 las grandes empresas, que constituyen el 1,4% de las empresas totales del país, generan el 86,19% de las ventas totales de la economía, en tanto las microempresas que corresponden al 78,3% de las empresas nacionales en el mismo periodo, sólo explican cifras cercanas al 1,8% de las ventas totales de la economía, son indicios de que Chile constituye una economía de estructura extremadamente dual.

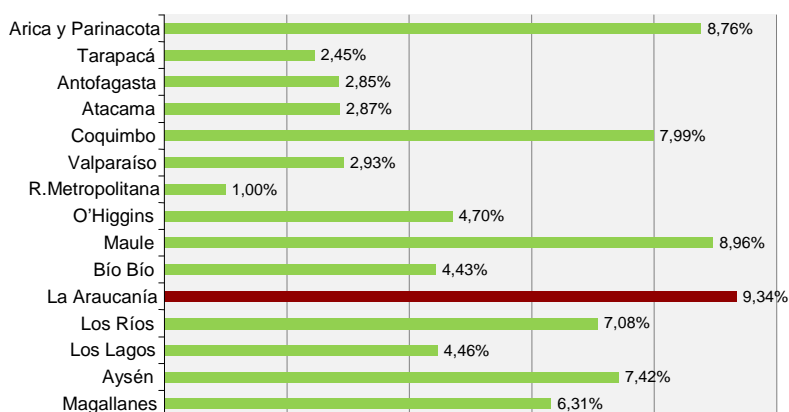
Al observar los datos regionales para el año 2008¹²¹, los porcentajes de participación de la microempresa en el total de las ventas de su región son muy superiores al promedio nacional, que corresponde a un 1,8%. Así, por ejemplo, en la Región del Maule la participación llega al 8,96%, en la Región de La Araucanía al 9,34%, y en la Región de Arica y Parinacota al 8,76%. La excepción es la Región Metropolitana que tiene un bajo porcentaje (1%) que se explica principalmente porque muchas empresas grandes declaran en Santiago aunque operen en regiones¹²² (Gráfico 5.5).

¹²⁰ Para información acerca del cálculo de su estimación, ver Chile Emprende (2005: 92).

¹²¹ No existe información disponible más actualizada de la participación regional de la microempresa.

¹²² Lo anterior sugiere la posibilidad de una sobre representación de los porcentajes a nivel regional de las empresas de menor tamaño.

GRÁFICO 5.5
PARTICIPACIÓN DE LA MICROEMPRESA REGIONAL EN LAS VENTAS
TOTALES DE SU REGIÓN. AÑO 2008



Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

1.5. Tasa de crecimiento de las ventas totales

Para Benavente (2008) la tasa de crecimiento de las ventas totales durante el periodo 1999-2006 muestra resultados diferenciados y variables para todos los tamaños empresariales (Cuadro 5.4). En primer lugar se observan tasas de crecimiento negativas, esto debido a la crisis económica que atravesó el país a fines de la década de los noventa, exceptuando a la gran empresa. En segundo lugar, se puede observar que tiende a existir una relación directa entre el tamaño de las empresas y el incremento de las ventas totales. En tercer lugar, la tasa de crecimiento de las ventas microempresariales muestra ascensos y descenso muy pronunciados (año 2002 y año 1999, respectivamente). Finalmente, se observa una acumulación de crecimiento de un 1,69% para la microempresa a lo largo del período, cifra menor a la tasa promedio de la pequeña empresa (2,60%), de la mediana empresa (3,38%), y notoriamente menor a la de la gran empresa (10,16%).

CUADRO 5.4
TASA DE CRECIMIENTO DE VENTAS TOTALES ANUALES SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA(*)
PERIODO 1999-2006
(En porcentajes)

Estrato	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio Acumulado
Micro	-1,48	2,89	0,63	4,23	2,01	1,70	2,04	1,60	1,69
Pequeña	-4,84	3,16	2,39	3,30	3,30	3,84	5,54	4,51	2,60
Mediana	-4,32	3,34	2,55	3,31	3,86	7,31	7,68	3,80	3,38
Grande	4,02	15,08	4,85	7,23	10,33	13,21	11,31	15,91	10,16

(*) Tasa de crecimiento de las ventas en UF

Fte.: Benavente (2008: 21)

1.6. Tasa de creación de empresas

Diversos estudios (Crespi, 2003; Chile Emprende, 2005; Benavente, 2008; Benavente y Külzer, 2008) indican que de forma general las microempresas muestran una dinámica empresarial caracterizada por altas tasas de natalidad y mortalidad si se les compara con las empresas de mayor tamaño, lo cual sugiere que muchos de los nuevos entrantes no son capaces de sostenerse en el mercado en el corto plazo. Es así como durante el periodo 1999-2006 la microempresa en promedio muestra una tasa de nacimiento del 15,1%, y de destrucción del 12,1%, porcentajes considerablemente superiores a los presentados por la pequeña, mediana y gran empresa con 4,49%, 2,22% y 1,32% en tasas de creación; y con 2,02%, 1,06% y 0,97% en tasas de destrucción, respectivamente (Cuadro 5.5 y 5.6).

CUADRO 5.5
TASAS DE CREACIÓN DE EMPRESAS. PERIODO 1999-2006
(En porcentajes)

Tramo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	13,94	14,43	14,83	16,25	15,28	15,25	15,16	15,40	15,07
Pequeña	4,31	4,28	4,31	5,63	4,38	4,32	4,35	4,35	4,49
Mediana	2,45	2,41	2,45	2,37	1,91	2,02	2,12	2,17	2,22
Grande	1,21	1,61	1,46	1,17	1,14	1,14	1,33	1,51	1,32

Fte.: Adaptado de Benavente (2008: 24).

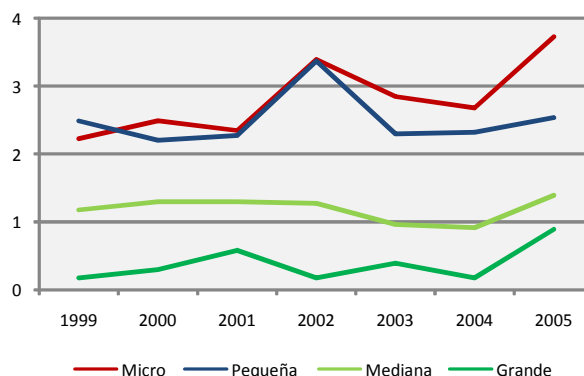
CUADRO 5.6
TASAS DE DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS. PERIODO 1998-2005
(En porcentajes)

Tramo	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Micro	11,47	11,72	11,95	12,50	12,85	12,43	12,57	11,43	12,11
Pequeña	2,10	1,82	2,07	2,04	2,26	2,08	1,98	1,81	2,02
Mediana	1,34	1,27	1,12	1,16	1,10	0,95	0,83	0,74	1,06
Grande	1,20	1,03	1,33	0,89	1,00	0,75	0,96	0,62	0,97

Fte.: Adaptado de Benavente (2008: 24).

A pesar de las altas tasas de natalidad y mortalidad presentadas por la microempresa, su tasa neta de creación, es decir, la diferencia entre las tasas de creación y destrucción, es positiva y significativamente más alta que las asociadas a la mediana y gran empresa (Gráfico 5.6).

GRÁFICO 5.6
TASA NETA DE CREACIÓN DE EMPRESAS. PERIODO 1999-2005.
 (En porcentajes)



Fte.: Elaboración propia a partir de Benavente (2008).

1.7. Empleo en la microempresa

En el momento en que las cifras indicaban que las microempresas ocupaban a un gran porcentaje de la fuerza de trabajo de la economía chilena, comenzó a ser tema de preocupación de los analistas (Herrera, 2003). Dicha importancia generó un cambio a la hora de abordar la problemática microempresarial, pasando de un enfoque de estrategia de superación de la pobreza, a otro para enfrentar el desempleo. Lo anterior llevó a una mayor notoriedad a nivel país de estas unidades económicas, constituyéndose en un fenómeno social importante y clave para la economía. Según cifras obtenidas de las diversas encuestas CASEN¹²³, la microempresa tiene una gran participación en la generación de empleo privado y nacional. El Cuadro 5.7 muestra la distribución del empleo por tamaño de empresa y por categoría ocupacional, incluyendo las unidades productivas formales e informales. Se constata que la microempresa proporciona más de 2 millones de empleos el año 2006, equivalentes al 41,34% de la ocupación privada y al 35% de la ocupación nacional (SERCOTEC y OIT, 2010). La microempresa es por tanto la unidad económica con mayor participación en la generación de empleo, duplicando la participación de la gran empresa. Adicionalmente destacan en dicha estructura de empleo microempresarial, la participación de los trabajadores por cuenta propia y de los empleados remunerados.

¹²³ Tal como se definió previamente, la encuesta CASEN es una encuesta de hogares, cuyo objetivo no es el de conocer las características de las empresas, sino la situación socioeconómica de la población. Pese a lo anterior, hay en ella una pregunta al encuestado referente al número de trabajadores de la empresa donde trabajan las personas ocupadas que pertenecen a ese hogar. La información aportada por dicha pregunta es la única fuente disponible en Chile que permite clasificar el empleo de acuerdo al tamaño de las empresas que lo generan, estando definido dicho tamaño por el número de trabajadores que trabajan en cada empresa reportados por esta encuesta de hogares.

CUADRO 5.7
ESTRUCTURA DEL EMPLEO POR TAMAÑO DE EMPRESA. AÑO 2006.

Tamaño	TCP ⁽¹⁾	POE ⁽²⁾	Empleados Remunerados	Familiar No Remunerado	Total	Participación
Microempresa	1.289.787	146.130	811.510	53.270	2.300.697	41,34%
Pequeña empresa	71	33.268	886.739	762	920.840	16,54%
Mediana empresa	-	7.816	690.505	757	699.078	12,56%
Gran empresa	-	4.483	1.114.020	393	1.118.896	20,10%
No sabe	48.498	10.296	462.629	4.960	526.383	9,46%
Total	1.338.356	201.993	3.965.403	60.142	5.565.894	100%

(1) Trabajadores por Cuenta Propia

(2) Patrón o Empleador: persona que dirige su propia empresa y que contrata los servicios de uno o más trabajadores a cambio de una remuneración.

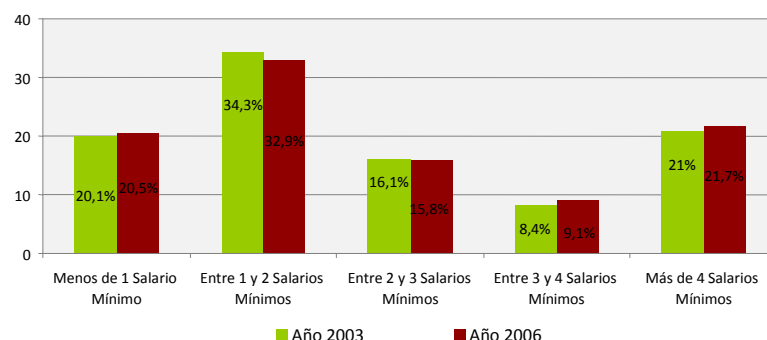
Fte.: Adaptado de SERCOTEC y OIT (2010)

1.8. Ingreso de los ocupados en la microempresa

Los estudios llevados a cabo por Chile Emprende (2005) y por SERCOTEC y OIT (2010), clasifican a los ocupados en la microempresa de acuerdo a tramos de ingreso divididos según el Salario Mínimo respectivo del periodo¹²⁴. Dicha clasificación señala que para los años 2003 y 2006, alrededor del 20% de los ocupados recibe ingresos inferiores a un Salario Mínimo. La gran mayoría (poco más del 30%) recibe ingresos entre uno y dos Salarios Mínimos. El resto de los ocupados se encuentran distribuidos en tramos superiores de ingreso (Gráfico 5.7). Adicionalmente, se menciona que los empleados dependientes de las microempresas son quienes presentan los niveles de ingresos más bajos, reconociendo el 80% de ellos en el año 2003, ingresos inferiores a dos Salarios Mínimos, y el 77% durante el año 2006. Por su parte, los patrones o empleadores tienen en su mayoría ingresos superiores a cuatro Salarios Mínimos, y los trabajadores por cuenta propia en general se encuentran distribuidos de forma más equitativa en diferentes tramos de salarios.

¹²⁴ El Salario Mínimo correspondiente al año 2003 fue de 115.648 pesos chilenos, equivalentes a 148 euros; 167 dólares (según tipos de cambio respectivos promedios para el año 2003), y el correspondiente al año 2006 fue de 135.000 pesos chilenos, equivalentes a 202 euros; 254 dólares (según tipos de cambio respectivos promedios para el año 2006) (Banco Central de Chile, 2010).

GRÁFICO 5.7
DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA SEGÚN TRAMOS DE INGRESOS
AÑO 2003 y 2006. (En porcentajes)

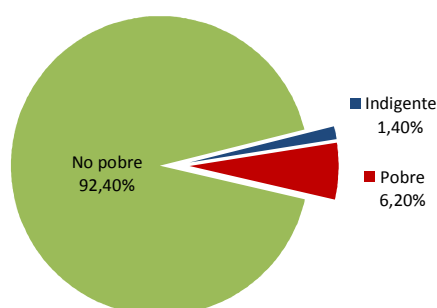


Fte.: Elaboración propia a partir de Chile Emprende (2005), SERCOTEC y OIT (2010)

1.9. Pobreza en la microempresa ¹²⁵

Por su parte, los Gráficos 5.8 y 5.9 muestran la posición de pobreza en la que se encuentran los ocupados en las microempresas. En términos generales, el 92,4% de ellos son considerados “no pobres”. Si se comparan las tasas de pobreza en la microempresa, se observa que ella descendió desde un 10,8% en el año 2003, hasta un 7,6% en el año 2006. De forma más detallada se observa que el 98,8% de los patrones o empleadores, el 93,4% de los trabajadores por cuenta propia, el 89,5% de los empleados y el 93,8% de los trabajadores familiares no remunerados que laboran en microempresas, se encuentran posicionados sobre la línea de pobreza. En general se observa que la pobreza afecta mayoritariamente a los trabajadores por cuenta propia y a los empleados (SERCOTEC y OIT, 2010).

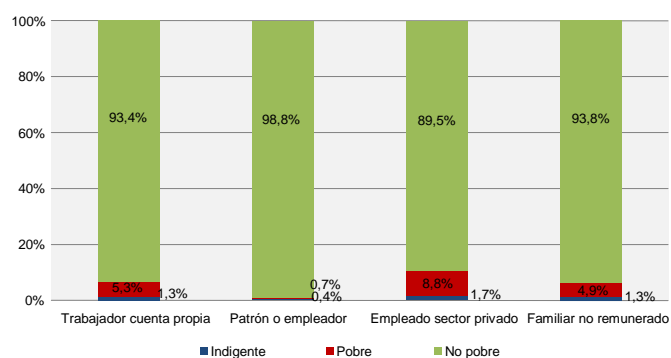
GRÁFICO 5.8
SITUACIÓN DE POBREZA EN LA MICROEMPRESA
AÑO 2006



Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

¹²⁵ Ya en pie de página 104 se mencionó que el método usado en Chile para estimar la pobreza es el “método del ingreso” o “del costo de las necesidades básicas”. Asimismo se detallan allí los valores límites considerados para línea de pobreza y línea de indigencia.

GRÁFICO 5.9
SITUACIÓN DE POBREZA EN LA MICROEMPRESA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL
AÑO 2006

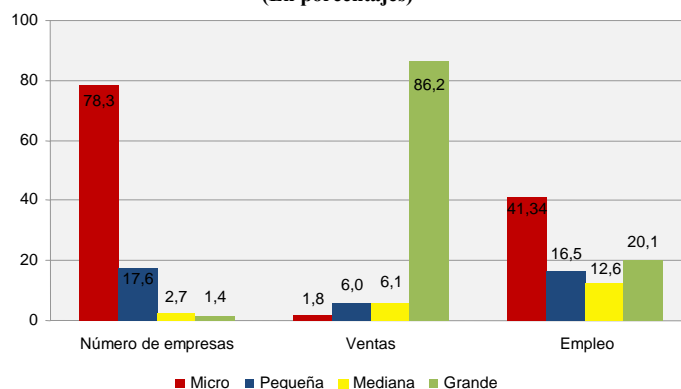


Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

A pesar de las cifras mencionadas en el apartado anterior, en las que se observa que las microempresas sólo explican el 1,8% de las ventas totales de la economía (año 2008), ellas constituyen alrededor del 80% de las empresas nacionales, y generan alrededor del 40% del empleo privado. Por tanto, no cabe duda el importante papel que ejercen a nivel nacional y, específicamente, dentro de las localidades donde ellas se encuentran, generando empleo, ingresos y un método de subsistencia para muchas familias. Adicionalmente, tal como indica la información anterior, la mayoría de los trabajadores de las microempresas se ubican sobre la línea de pobreza, lo cual indicaría que apoyar a este sector podría ser un mecanismo importante de lucha contra la pobreza. Tales microempresas son potenciales elementos dinamizadores del territorio. Ello da cuenta de la importancia de la detección oportuna de políticas tendientes a impulsar su desarrollo, competitividad y sostenibilidad en el tiempo.

Resumiendo el análisis a nivel nacional sobre número de empresas, empleo y ventas, el Gráfico 5.10 ilustra la desagregación de tales indicadores de acuerdo al tamaño de las empresas.

GRAFICO 5.10
NÚMERO, VENTAS Y EMPLEO SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESAS. AÑO 2008.
 (En porcentajes)



Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

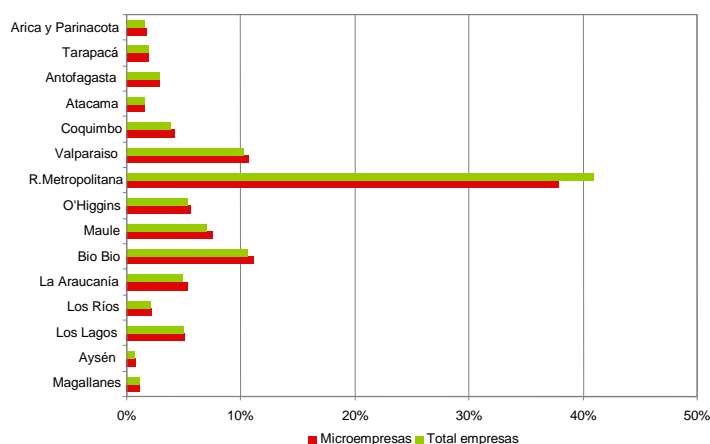
1.10. Distribución regional

En los estudios llevados a cabo por Chile Emprende (2005) y SERCOTEC y OIT (2010), es posible observar el comportamiento de las microempresas desde una óptica regional. A partir de ellos, se analiza a continuación la participación de la microempresa de la Región de La Araucanía en el contexto nacional, en aspectos relativos a la cantidad de empresas, ventas, participación sectorial, entre otros, los cuales posibilitan una aproximación más concreta a la realidad microempresarial de la región.

Cuando se analiza la distribución de la microempresa a nivel regional, es posible distinguir dos aspectos importantes:

- En primer lugar, la existencia de una alta concentración territorial que sigue las tendencias de concentración a nivel nacional (Gráfico 5.11). De este modo, se observa que las tres principales regiones que agrupan al grueso de las empresas chilenas, son precisamente quienes agrupan mayoritariamente a las microempresas: Región Metropolitana (37,9%), Región del Bío Bío (11,1%) y Región de Valparaíso (10,7%).
- En segundo lugar, la existencia de una importante participación microempresarial en las regiones indica que su fortalecimiento y crecimiento podrían ser claves en el logro de niveles de desarrollo que abarquen a las diversas localidades y territorios del país.

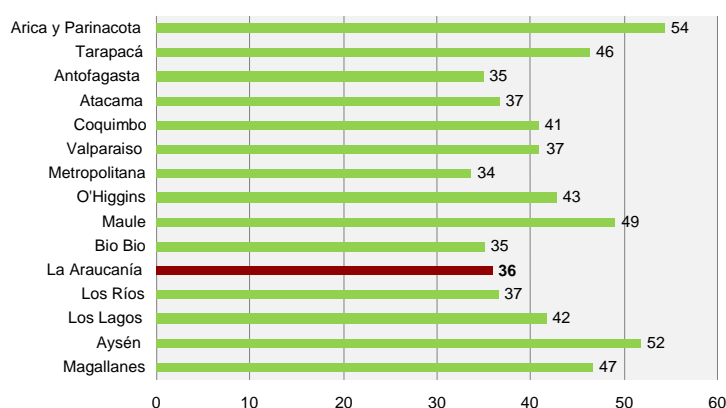
GRÁFICO 5.11
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS MICROEMPRESAS. AÑO 2008
(Porcentaje dentro del total nacional)



Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

Para relativizar los datos anteriores, se determina la cantidad de microempresas por región de acuerdo al indicador “número de microempresas cada 1.000 habitantes” (Gráfico 5.12).

GRÁFICO 5.12
NÚMERO DE MICROEMPRESAS CADA 1.000 HABITANTES, POR REGIÓN
AÑO 2008



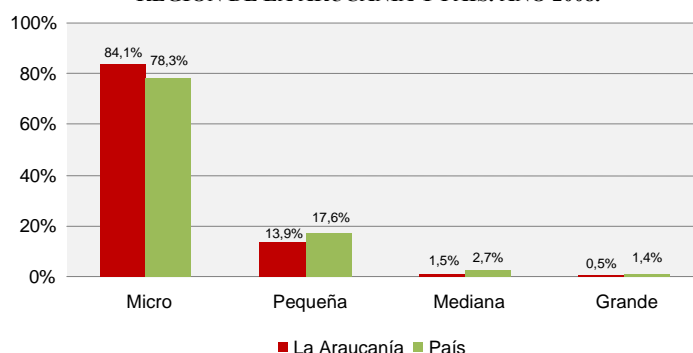
Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

Se observa una elevada participación de microempresas en la Región de Arica y Parinacota, seguida por la Región de Aysén. La concentración en la Región Metropolitana es la más baja.

Específicamente, en La Araucanía el indicador corresponde a 36 microempresas por cada mil habitantes, situándose bajo el promedio nacional (correspondiente a 41 microempresas), y ocupando el cuarto lugar más bajo. En La Araucanía el escenario microempresarial está conformado por un gran número de microempresas, pero

caracterizadas por una débil estructura y sustentabilidad económica. El Gráfico 5.13 muestra la participación de cada tipología de empresa dentro del número total de empresas formales de su categoría para la Región de La Araucanía y en comparación a lo que se presenta en el país. El mayor porcentaje corresponde a microempresas, tanto a nivel regional (84,1%) como nacional (78,3%), lo cual demuestra la importancia de este estrato dentro de la economía chilena. En el otro extremo, se observa que la gran empresa tan sólo participa a nivel regional con un 0,5%, y a nivel nacional con un 1,4%. Se aprecia claramente que la tendencia regional de participaciones sigue de manera similar la tendencia nacional.

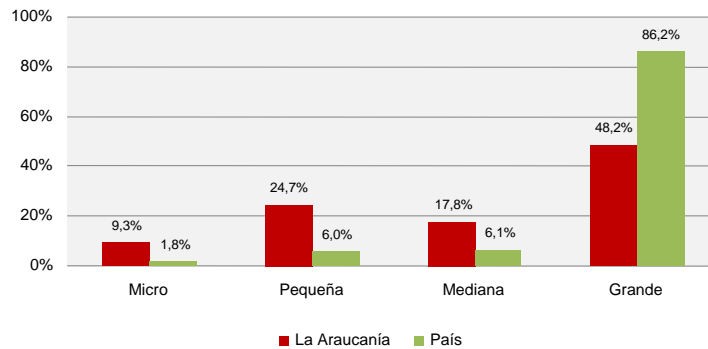
GRÁFICO 5.13
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS FORMALES SEGÚN TAMAÑO
REGIÓN DE LA ARUCANÍA Y PAÍS. AÑO 2008.



Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

Sin embargo, la tendencia anterior se revierte a la hora de analizar las ventas de las empresas según tamaño. En este caso, es la gran empresa la que presenta un mayor porcentaje de participación (un 48,2% en La Araucanía y un 86,2% en el país), y a medida que va disminuyendo el tamaño de las unidades económicas, tal participación va descendiendo. Así, claramente se observa en el Gráfico 5.14 que la microempresa de la Región de La Araucanía participa con tan sólo un 9,3% del total de las ventas totales de la región, tendencia regional que también sigue los patrones nacionales.

GRÁFICO 5.14
DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE EMPRESAS FORMALES SEGÚN TAMAÑO
REGIÓN DE LA ARUCANÍA Y PAÍS, 2008

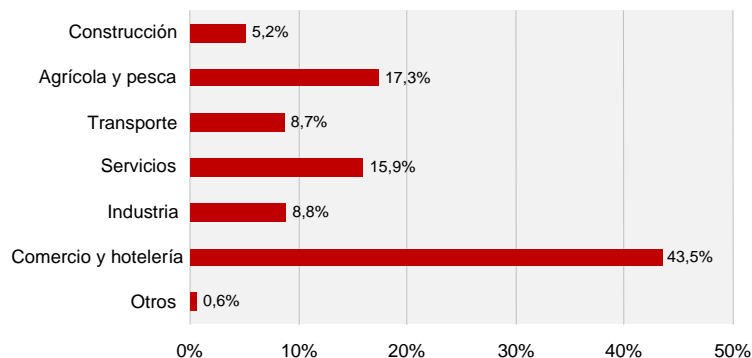


Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

Los dos gráficos anteriores dan cuenta de la principal característica que presentan las microempresas a nivel nacional, y que se refleja de igual forma en La Araucanía: la existencia de una gran cantidad de microempresas con una baja participación dentro de las ventas totales, confirmando su débil estructura. A diferencia de la gran empresa, el bajo monto en ventas que generan, debe ser repartido entre una gran cantidad de unidades económicas.

Por su parte, las principales actividades económicas en las cuales están concentradas las microempresas de La Araucanía son actividades de comercio y hotelería (43,5%) y agricultura y pesca (17,3%). En servicios, transporte e industria se concentran alrededor del 33% de ellas (Gráfico 5.15).

GRÁFICO 5.15
PARTICIPACIÓN DE LA MICROEMPRESA FORMAL POR SECTOR ECONÓMICO
REGIÓN DE LA ARUCANÍA. AÑO 2008.

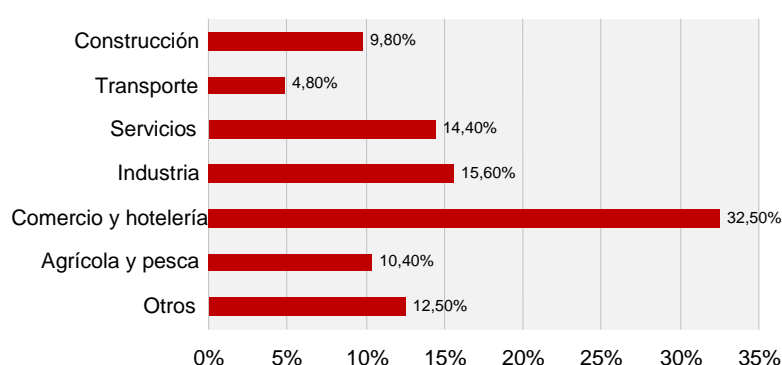


() El sector Servicios engloba servicios financieros, personales y sociales.*

Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

En Cuanto a las ventas que ellas generan, las actividades de comercio y hotelería (32,5%), industria (15,6%) y servicios (14,4%) son las más importantes (Gráfico 5.16). A pesar que el número de microempresas concentradas en el sector industria es muy pequeño, el valor de sus ventas tiende a ser un monto significativo. Probablemente estas microempresas tienden a ser menos volátiles que las que pertenecen a las actividades de comercio, en donde las ventas deben ser repartidas entre un gran número de microempresas.

GRÁFICO 5.16
PARTICIPACIÓN DE LAS VENTAS DE LA MICROEMPRESA FORMAL POR SECTOR ECONOMICO
REGIÓN DE LA ARUCANÍA. AÑO 2008.

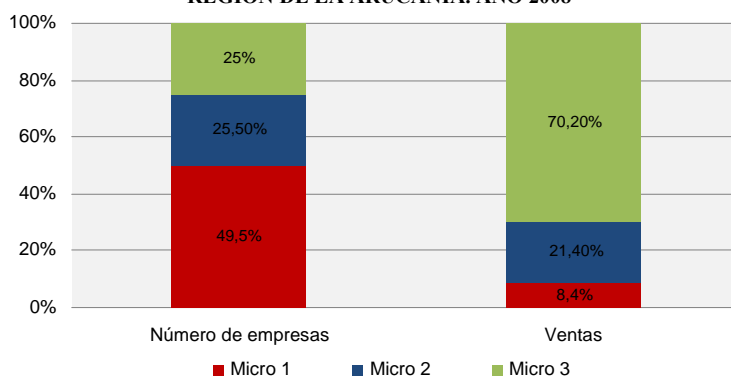


(*) El sector Servicios engloba servicios financieros, personales y sociales.
Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

El Gráfico 5.17 muestra a las microempresas de La Araucanía clasificadas en subtramos de acuerdo a sus características particulares¹²⁶. Si se observa el número de empresas, se distingue claramente que la mayor participación corresponde a microempresas ubicadas en el primer subtramo, con un 51,25%. Por el contrario, las microempresas del tercer subtramo son las que poseen una participación mayor en las ventas generadas por las microempresas de la región, con un 68,15%. Claramente se identifica a más de la mitad de las microempresas de La Araucanía principalmente como microempresas de subsistencia, las cuales deben repartirse entre ellas tan sólo un 9,40% de las ventas totales del sector (año 2003), lo cual es un indicador claro de su fragilidad económica.

¹²⁶ Esto se realiza con el propósito de una mejor aproximación a la diversidad del sector. Así las microempresas son divididas en tres subtramos (o cortes), según los niveles de ventas. Subtramo 1: ventas anuales de 0,1 hasta 200 UF; Subtramo 2: ventas anuales de 200,1 hasta 600 UF; y Subtramo 3: ventas anuales de 600,1 hasta 2400UF (Chile Emprende, 2005).

GRÁFICO 5.17
DISTRIBUCION DEL NÚMERO Y DE LAS VENTAS DE MICROEMPRESAS
FORMALES SEGÚN SUBTRAMOS (*)
REGIÓN DE LA ARUCANÍA. AÑO 2008



(*) Micro 1: ventas anuales de 0,1 hasta 200 UF; Micro 2: ventas anuales de 200,1 hasta 600 UF; Micro 3: ventas anuales de 600,1 hasta 2400 UF.

Fte.: Elaboración propia a partir de SERCOTEC y OIT (2010)

1.11. Principales características

Dentro de los esfuerzos más actuales por intentar generar conocimiento de mayor profundidad sobre el sector empresarial nacional, se encuentra el diseño y aplicación de dos encuestas del Observatorio Empresas del Ministerio de Economía: Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE), y Encuesta de Microemprendimiento (EME), publicadas durante el año 2009. La Encuesta ELE entrega información relativa a una muestra representativa de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas formales. Por su parte la Encuesta EME lo hace para una muestra representativa a nivel nacional de microempresas formales e informales.

Los principales resultados obtenidos a partir de la Primera Encuesta ELE, en la cual es posible tener una mirada comparativa de las microempresas con el resto de unidades empresariales de diferentes tamaños, son (Clark, 2009):

- La organización jurídica de la mayoría de las microempresas es del tipo “Persona Natural” (82,5%).
- Un número muy reducido de microempresas declaran participación extranjera en el negocio (0,4%), cifra que va en aumento con el tamaño de empresa.
- Las empresas de mayor tamaño suelen presentar antigüedad mayor a la de las microempresas, las que en promedio registran 10,6 años.

- La mayoría de las microempresas es administrada por sus dueños (95,85%). A medida que crece el tamaño de la empresa la administración pasa a manos de un gerente general.
- Al mismo tiempo dicha administración es mayoritariamente femenina en la microempresa (37,4%). Tal porcentaje cae en la medida que aumenta el tamaño empresarial.
- El menor nivel de escolaridad de los administradores se encuentran en la microempresa, destacando un muy bajo porcentaje con estudios universitarios, lo cual se invierte en la gran empresa.
- La principal razón reconocida para poner en marcha la actividad empresarial es, al igual que en el resto de las empresas de mayor tamaño, “organizar su propia empresa” (alrededor del 40%). Sin embargo también destaca un grupo de microempresarios que reconocen emprender dicha actividad para “complementar el ingreso familiar” (24,7%).
- Sólo un 18% de las microempresas reconoce haber introducido innovación en sus empresas. Adicionalmente tienen menor acceso a Internet y computadores, resultado que se invierte para las empresas de mayor tamaño.
- Un pequeño porcentaje de microempresas (2%) cuenta con certificación de proceso o calidad. Dicha participación aumenta para las empresas más grandes.

Por su parte, la Primera Encuesta EME permite observar las siguientes características de los microemprendimientos nacionales (Puentes, 2009):

- La participación del género en los microemprendimientos es relativamente equitativa.
- Los niveles educacionales de los microemprendedores suelen ser bajos. Un 50% tiene primaria, un 31% secundaria.
- Del total de microemprendedores encuestados, un 88% no ha recibido capacitación. Del 12% que ha recibido capacitación, el 56% ha sido financiado por el Estado, y un bajo porcentaje con fondos propios.
- El microemprendimiento, en general, es producto de llevar a cabo una idea propia (58%), y en menor porcentaje por continuar con la tradición familiar (25%). Adicionalmente, en su mayoría es financiado con ahorros familiares (69%), y sólo

un pequeño porcentaje reconoce financiarlo con fondos obtenidos de la banca comercial (5%).

- Un 83% de los microemprendimientos se han originado por la dificultad para encontrar un trabajo asalariado.
- Los microemprendimientos se caracterizan por un bajo nivel de cobertura provisional, alto uso del sistema público de salud, bajo nivel de formalización y alto grado de desconocimiento de tramitaciones y Ley de Microempresa Familiar.
- Un 21% de los microemprendedores reconoce realizar más de una actividad.
- En general, no se observa gran generación de empleo adicional.
- Finalmente, no se observa una dependencia del cliente principal de la actividad empresarial.

1.12. Principales problemas

De forma general, se establecen una serie de problemáticas que debe enfrentar la microempresa nacional, todas ellas relacionadas con diversos aspectos que le son propios. Así, Morales y Yáñez (2007) señalan como principales problemáticas aquellas relacionadas con su situación socioeconómica, formalización, tecnología, tamaño, mercado, propiedad y gestión (Cuadro 5.8).

CUADRO 5.8
PROBLEMÁTICA DE LA MICROEMPRESA NACIONAL

Variable	Descripción
Situación Socioeconómica	-Bajo nivel socioeconómico de las personas vinculadas a la actividad -La actividad tiende a ser la principal fuente de ingreso familiar
Formalización	-Bajo nivel de formalización de las actividades -Gran número de empresas carecen de iniciación de actividades, patentes municipales, permisos específicos, o no tributan
Tecnología	-Tecnologías anticuadas o tradicionales, o bien difundidas masivamente
Tamaño	-Escaso personal -Pocos activos -Reducido nivel de operación
Mercado	-Productos y servicios orientados fundamentalmente a mercados locales o domésticos
Propiedad y Gestión	-Estrecha vinculación entre la propiedad y gestión del negocio -Estrecha vinculación entre el trabajo y la familia -Los procesos de decisión son extremadamente centralizados -Existe concentración en funciones organizacionales -Reducida segregación entre la función financiera del negocio y la economía familiar -Escasa generación y uso de información financiera del negocio.

Fte.: Morales y Yáñez (2007: 7)

De forma más específica, y de acuerdo al análisis microempresarial desarrollado en los apartados previos del presente capítulo, se detectan los principales problemas que presentan estas unidades económicas, tanto a nivel nacional como regional (Román, 2003; Herrera, 2003; Chile Emprende, 2005; Benavente, 2008; Clark, 2009; Puentes, 2009; SERCOTEC y OIT, 2010):

- Son de tamaño muy pequeño, siendo el grueso de ellas microempresas unipersonales con escaso peso de mercado.
- Han tendido a una pérdida de competitividad general, ya que tan sólo generan un porcentaje muy bajo de las ventas totales de la economía a diferencia de las grandes empresas. Adicionalmente las tasas de crecimiento de sus ventas totales han ido disminuyendo sistemáticamente, generando limitaciones estructurales a su crecimiento.
- Presentan baja incorporación de innovaciones en sus empresas.
- Existe un alto nivel de informalidad y desconocimiento de tramitaciones.
- Sus trabajadores tienden a presentar bajos niveles de cualificación, y adicionalmente son los microempresarios los que en general presentan los menores niveles de capacitación.
- En muchos casos, el contexto en el que se desenvuelven las microempresas se caracteriza por una elevada competencia y un esfuerzo constante por la sobrevivencia que va deteriorando la calidad de vida: generalmente no existen horarios en su jornada de trabajo, inexistencia de vacaciones, poco tiempo para la vida familiar.
- Una gran mayoría de microempresarios no impone en los sistemas de previsión social ni tampoco en el sistema de salud, tanto propios como de sus trabajadores.
- No existen políticas públicas que traten el tema de la vejez y maternidad en estas estructuras, quedando desamparados.
- Su estructura cuestiona la sostenibilidad en el tiempo que ellas puedan tener, haciéndoles entidades riesgosas y poco atractivas para recibir financiación por parte de las instituciones privadas.

1.13. Problemática crediticia

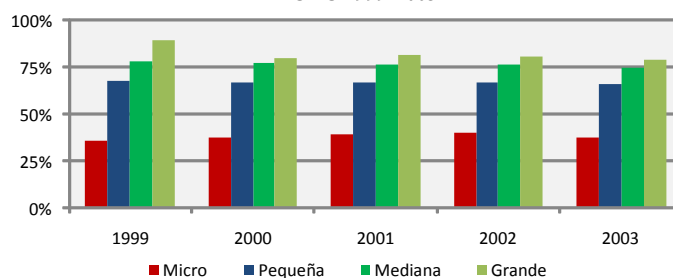
En la Encuesta EME publicada en 2009, un 38% de los microemprendedores encuestados reconoció la falta de financiación como el aspecto más relevante que condicionaba el crecimiento de su empresa. Adicionalmente la encuesta arrojó correlaciones entre las ganancias de los microemprendedores y el acceso al sistema financiero (Puentes, 2009). En dichos resultados se reconoce a priori la importancia y la problemática del acceso a la financiación oportuna para los poner en marcha y desarrollar microemprendimientos.

En este sentido, Rivas (2004: 12) señala que a partir de diversos diagnósticos parciales, es posible establecer las principales áreas de carencia entre el sistema financiero y las actividades empresariales en Chile. Éstas son:

- *“Baja cobertura de acceso a crédito para micro y pequeñas empresas, siendo menor el problema en las últimas.*
- *Escaso acceso a créditos de mediano y largo plazo para pequeñas y medianas empresas.*
- *Bajo acceso al crédito de la pequeña agricultura.*
- *Créditos para micro y pequeñas empresas con costes financieros altos.*
- *Poca disponibilidad de financiación para nuevos emprendimientos”*

En el Gráfico 5.18 se observa el porcentaje de empresas dentro de su estrato, con acceso al sistema financiero. Se aprecia claramente que el acceso al crédito crece a medida que crece el tamaño de la empresa. Por su parte, la microempresa es quien presenta la participación más baja, sin embargo, mejoró su acceso al crédito en el periodo 1999-2003, pudiendo tener acceso a él alrededor del 40% de ellas (Chile Emprende, 2005).

GRÁFICO 5.18
EMPRESAS FORMALES CON ACCESO AL CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO
PERIODO 1999-2003



Fte.: Elaboración propia a partir de Chile Emprende (2005)

Al desagregar la información en subtramos, se aprecian diferencias en los niveles de acceso al crédito de la microempresa, lo cual confirma la heterogeneidad del sector. El subtramo más alto (subtramo 3) es quien posee el mejor nivel de acceso al crédito. Por el contrario, el subtramo más bajo (subtramo 1) es quien ha tenido un acceso más limitado. Cabe resaltar que alrededor del 45% de las microempresas se encuentran ubicadas en el primer subtramo, y el resto de ellas se encuentran distribuidas de forma muy similar entre el segundo y tercer subtramo. Es decir, justamente el tramo con mayor cantidad de microempresas, con menores niveles de ventas y con mayores dificultades para su subsistencia es el que tiene un acceso más restringido al crédito.

A pesar de lo anterior, y de acuerdo a SERCOTEC y OIT (2010), durante el periodo 2005-2008 el acceso a la financiación en Chile en el sector regulado evolucionó favorablemente, tanto en número de deudores, así como en montos adeudados. Destaca la evolución de los microdeudores¹²⁷ que pasaron de 398.000 en el año 2004 a 630.000 en el año 2008, aumentando en un 58%. Por su parte en el mismo periodo los montos de esta microdeuda aumentaron en un 133%. Sin embargo, se considera que aun son pocas las entidades financieras reguladas que operan en la atención de este sector empresarial.

La Encuesta ELE, por su parte, señala que en el año 2007 alrededor del 50% de las microempresas declaró no usar ningún producto financiero, un 35% declaró tener cuenta corriente, y sólo un 17% línea de crédito, en contraposición a los resultados mostrados por las pequeñas y medianas empresas, quienes tienen mayor participación en el uso de algún producto financiero. Para las empresas formales estudiadas en esta encuesta, la principal fuente de financiación son los bancos. Concretamente un 83% de las microempresas que han obtenido un crédito lo han hecho por esa vía. También tienen importancia para ellas las financieras, cooperativas y ONGs u otro tipo de instituciones especializadas en financiación a la microempresa.

Sin embargo, cuando se analiza al sector microempresarial más amplio, incorporando al sector formal e informal, la principal fuente de financiación ya no la constituye siempre la banca, sino que en la mayoría de los casos es reemplazada por otros intermediarios

¹²⁷ El análisis presentado en el documento se basa en la clasificación que la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) en Chile realiza de los deudores. Así se tiene: Microdeudores (deuda menor a 500 UF); Deudores pequeños (deuda desde 500 UF hasta 4.000 UF); Deudores medianos (deudores desde 4.000 UF hasta 18.000 UF); Deudores grandes (deuda desde 18.000 UF hasta 200.000 UF); y Mega deudores (deuda superior a 200.000 UF). Cabe distinguir que en esta clasificación no necesariamente la microdeuda puede corresponder a microempresas. Adicionalmente sólo se refiere a la deuda de aquellas instituciones financieras reguladas por la SBIF.

financieros, tal como lo señala la Encuesta EME, la que indica que los microemprendimientos mantienen principalmente relaciones con las casas comerciales y posteriormente con los bancos.

No obstante el reconocimiento en el uso de dichos canales de financiación, tanto la Encuesta ELE así como la Encuesta EME ponen en evidencia el uso de ahorros propios por parte de las microempresas para poner en marcha la empresa o para hacer frente a inversiones, así como también el uso de préstamos de empresas financieras no bancarias, crédito informal u otro tipo de fuentes. Es así que para poner en marcha el microemprendimiento, tan sólo un 5% de los microemprendimientos formales e informales reconoce haber hecho uso de la banca comercial, y para realizar inversiones sólo un 20% de las microempresas formales (Clark, 2009; Puente, 2009).

La evidencia anterior es acorde al planteamiento de la literatura especializada, en la cual se establece que las empresas de menor tamaño tienden a enfrentar restricciones en relación a su financiación externa, derivadas de las asimetrías de información propias al mercado crediticio, las cuales resultan en asignaciones subóptimas de recursos, es decir, en asignaciones inferiores al óptimo social. Dicha problemática se resume en el Cuadro 5.9.

CUADRO 5.9
PROBLEMÁTICA ASOCIADA A LA ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN EN LA ASIGNACIÓN
DE RECURSOS CREDITICIOS A LA MICROEMPRESA

Concepto	Descripción general	Descripción específica
Asimetrías de información	Una de las partes involucrada en la transacción conoce con mayor precisión la información relevante para evaluarla	En el mercado financiero, los prestatarios conocen mejor su capacidad para cumplir con sus obligaciones en comparación a los acreedores
Selección Adversa	Los deudores “malos” perjudican a los deudores “buenos”, es decir, la tasa de interés que deben pagar estos últimos debe compensar las pérdidas que generan las empresas que no cumplen sus obligaciones	En el mercado financiero un mecanismo de defensa de los acreedores para no quedarse principalmente con deudores “malos” debido al cobro de mayores tasas de interés, es la exigencia de garantías
Riesgo Moral	Una vez tomado el préstamo, la empresa tiene incentivos a tomar mayores riesgos, ya que las posibilidades de pérdida las asume tanto el financista como el la empresa	En el mercado financiero como respuesta a este problema se cobra una mayor tasa de interés a todos los deudores de un mismo tipo, y también el aumento de garantías exigidas

Fte.: Elaboración propia a partir de Morales y Yáñez (2007)

Los problemas de asimetría de información tienden a ser mayores en el segmento de empresas de menor tamaño, producto de la menor disposición, en cantidad y calidad, de la información financiera. Adicionalmente, unida a la problemática de asimetría mencionada, se indican dos áreas adicionales en la cuales las microempresas chilenas enfrentan problemas en su acceso al crédito: riesgo crediticio, y costes de transacción.

Román (2003) desarrolla cada una de estas problemáticas, las cuales se resumen en el Cuadro 5.10.

CUADRO 5.10
PROBLEMÁTICA DE ACCESO CREDITICIO DE LAS MICROEMPRESAS

PROBLEMÁTICA	DESCRIPCIÓN
Asimetrías de información	<ul style="list-style-type: none"> - La banca asigna a las microempresas una mayor probabilidad de deshonestidad dada la falta de información en deudores nuevos - Existe un sesgo en contra de préstamos a empresas nuevas de elevada rotación y corto ciclo de vida
Riesgo-crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Es más alto al operar con microempresas que con empresas de mayor tamaño - Se distingue una relación inversa entre el porcentaje de cartera vencida del estrato y el tamaño de la empresa - La microempresa tiende a triplicar el promedio de la deuda de mercado
Costes de transacción	<ul style="list-style-type: none"> - Mayores costes en el estudio de cada proyecto - Mayores costes de administración del proceso de crédito - Ello redundará en un coste del crédito más elevado para las microempresas

Fte.: Elaboración propia a partir de Román (2003).

Como respuesta a esta situación las políticas públicas en Chile, según el autor, se han concentrado en el subsidio a los costes de transacción de las instituciones bancarias que atienden a las microempresas, para, de esta manera generar incentivos a la ampliación de la cobertura crediticia brindada por la banca comercial a las empresas de muy pequeño tamaño.

Por tanto, el acceso de las microempresas regionales a financiación es una de las variables clave de su desarrollo, si éstas logran acceso a financiación para sus proyectos, esa situación puede ser el inicio de un círculo virtuoso en su desarrollo. Por el contrario, la imposibilidad de obtener dicha financiación puede ser también el inicio de un círculo vicioso que termine por obstruir su desarrollo, e incluso excluirlas del mercado.

1.12.1. Estrategias de apoyo crediticio a la microempresa en Chile

Para Herrera (2003) el apoyo crediticio hacia el sector microempresarial chileno ha presentado características diferentes según el período en el que se ha implementado:

- A fines de los años 80 se implementó una política de apoyo caracterizada por la asistencia e inversión social hacia sectores considerados de extrema pobreza, política destinada a potenciar el desarrollo del sector en aspectos tales como asistencia técnica, desarrollo y mejoramiento, fondos de fomento, fomento comercial, y asistencia para la formalización de las Mypes. En este contexto las principales instituciones públicas que desarrollaron los programas de fomento a Mypes y sus principales roles se muestran en el Cuadro 5.11.

CUADRO 5.11
INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PROGRAMAS DE FOMENTO DE MYPEs
(Década de los 80)

INSTITUCIÓN	ROL PRINCIPAL PARA FORMALIZACIÓN DE MYPES
Servicio de Cooperación Técnica - SERCOTEC	Apoyo a proyectos de mejoramiento de la competitividad
Fondo de Solidaridad e Inversión Social - FOSIS	Financiamiento de programas y proyectos de desarrollo social
Instituto de Desarrollo Agropecuario - INDAP	Modernización de la agricultura familiar campesina
Ministerio de Minería - Programa de Asistencia y Modernización Minera Artesanal - PAMMA	Fortalecimiento de la pequeña minería
Servicio Nacional de Pesca - SERNAPESCA	Desarrollo de proyectos de la pesca artesanal
Corporación de Fomento de la Producción - CORFO	Instrumentos FAT; FAT agrícola; PROFO; PROFO agrícola ⁽¹⁾
Empresa Nacional de Minería - ENAMI	Fomento productivo y gestión empresarial

(1) FAT: Fondo Asistencia Técnica; FAT Agrícola: Fondo Asistencia Técnica Agrícola; PROFO: Proyecto Asociativo de Fomento; PROFO Agrícola: Proyecto Asociativo de Fomento Agrícola.

Fte.: Elaboración propia.

- En la década de los 90 se generó un cambio que se manifiesta en el volumen de los recursos y en el enfoque de las instituciones de desarrollo y/o de fomento, en particular de los donantes del exterior. Este consistió en que las microempresas pasaron a ser consideradas como agentes económicos empresariales de menor tamaño y a orientar el crédito como una actividad comercial que debía ser capaz de autosustentarse con una rentabilidad mínima. Así, el crédito pasa a ser el eje central de las políticas de apoyo al sector. La acción de fomento más relevante en la promoción del crédito a la microempresa urbana fue el “Programa de Asistencia Crediticia a Microempresarios” administrado por FOSIS, iniciado en 1992 y que establecía una bonificación al mayor coste operacional a las instituciones crediticias al otorgar créditos de pequeño monto a tipos de interés normales de mercado¹²⁸. El objetivo del programa era incorporar a los microempresarios a las fuentes de financiación formales. Dentro de esta década se distinguen dos momentos:

- En el primer momento que va desde 1990 a 1995, los subsidios al crédito se distribuyeron en dos programas distintos: Programa de Asistencia Crediticia IF (Instituciones Financieras)¹²⁹, y Programa de Apoyo a la Microempresa¹³⁰.
- En el segundo momento a partir de 1996, FOSIS cambia este último programa bajo una nueva denominación y destinado a Organismos Intermediarios de Desarrollo (OID) a los que se les entrega recursos para los créditos, mientras que a los bancos

¹²⁸ El argumento que respaldaba la decisión gubernamental de subsidiar este coste, aludía a las características del sector que obligaba a las instituciones crediticias, particularmente las bancarias, a incurrir en mayores gastos y riesgos, lo que desincentivaba su incursión en este segmento.

¹²⁹ Programa que trabajó con instituciones crediticias formales y convencionales como la banca.

¹³⁰ Programa que junto al crédito incorporó capacitación y asesorías, realizándose así una acción de fomento más integral. Atendía al sector microempresarial más precario y orientado a la autosubsistencia. Este trabajo fue desarrollado fundamentalmente por cooperativas y ONGs.

sólo les subsidia sus costes operacionales. Con esta nueva modalidad, el Programa de Asistencia Crediticia de FOSIS en el período 1996-2000 funcionó con dos tipos de operadores: Instituciones Financieras (IFIs) que incluía a bancos e instituciones financieras, y Organismos Intermediarios de Desarrollo (OIDs)¹³¹.

- En el año 2001 finaliza el programa FOSIS, entregándose la administración a otro organismo público, SERCOTEC, entidad que desarrolla un programa de fomento a la pequeña y mediana empresa. Esta decisión tiene como trasfondo el privilegiar una política de acceso al crédito a través de la banca formal¹³².

- En la actualidad existen entidades públicas que desarrollan labores propias de las instituciones financieras de desarrollo: BancoEstado¹³³, Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)¹³⁴ y el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)¹³⁵. Estas tres instituciones concentran el grueso de los instrumentos financieros que dispone el Estado chileno para apoyar el desarrollo microempresarial. El Cuadro 5.12 muestra un resumen de los instrumentos y sus objetivos.

CUADRO 5.12
PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE APOYO A LA FINANCIACIÓN EN CHILE

PROBLEMA	BENEFICIARIO	ACCION	INSTRUMENTO	INSTITUCION
ACCESO	Microempresas	- Subsidio a costes de adm.	- Programa IFIS (*)	- SERCOTEC (**)
		- Subsidio a costes de adm.	- Bonos de articulación financiera	- INDAP
		- Crédito directo	- BancoEstado Microempresas	- BancoEstado
		- Innovación financiera	- Seguro de salud y contra catástrofes	- BancoEstado
	Pequeñas Empresas	- Garantías	- FOGAPE	- BancoEstado
	Pymes Exportadoras	- Garantías	- Cobex	- CORFO
	Nuevas empresas	- Fondo de largo plazo	- Línea de Capital de riesgo	- CORFO
PLAZOS	Pequeños agricultores	- Crédito directo	- Líneas de crédito	- INDAP
		- Garantías	- Seguro agrícola	- CORFO
	Zonas especiales y otros	- Garantías	- SUCO - Inversiones	- CORFO
	Pymes	- Refinanciamiento	- B11	- CORFO
COSTES	Pymes regiones	- Refinanciamiento	- B15	- CORFO
	Inversiones M.Ambiente	- Refinanciamiento	- B14	- CORFO
COSTES	Pymes	- Refinanciamiento	- Línea Factoring	- CORFO
	Microempresas	- Refinanciamiento	- Línea Intermediarios No Bancarios	- CORFO

(*) IFIS: Programa de Instituciones Financieras Intermediarias

(**) SERCOTEC: Servicio de Cooperación Técnica. Filial de CORFO:

Fie.: Rivas (2004: 14)

¹³¹ Con el correr del tiempo se observó que la entrega de los recursos se fue inclinando hacia las instituciones bancarias.

¹³² La evolución del número de créditos subsidiados para las instituciones financieras fue creciente durante el periodo 1992-2001, las que canalizaron la mayor parte de los subsidios (Herrera, 2003).

¹³³ Banco público de carácter universal que compite con las instituciones privadas en el mercado financiero.

¹³⁴ Corporación cuya misión es apoyar el desarrollo económico nacional, y entre sus funciones está la de operar como un banco de segundo piso. SERCOTEC constituye una filial de CORFO.

¹³⁵ Institución de fomento de la pequeña agricultura que tiene entre sus funciones el proveer de financiamiento a este sector, para lo cual ha operado tradicionalmente a través del otorgamiento del crédito directo.

Por tanto, y según señala SERCOTEC y OIT (2010), se han ido desarrollando una amplia gama de instrumentos complementarios a través de diversos programas y distintas metodologías, cuyo fin ha sido gestionar de mejor forma el riesgo y reducir los costes de transacción.

Tanto el rol del Sector Público, en hacer más atractivo para las instituciones privadas el negocio de la atención crediticia a la microempresa, así como la propia necesidad de diversificar mercados y aprovechar la potencialidad de mercados no atendidos, ha hecho que dicho sector haya evolucionado de tal manera que, dentro de sus servicios, se encuentra el de atender a los microempresarios, actuando con diversos programas para entregar créditos a las microempresas. Según Román (2003) el grueso del esfuerzo en pro de la ampliación del acceso al crédito no ha correspondido en realidad a toda la banca, sino que se observa una clara diferenciación en el accionar de algunas instituciones bancarias: BancoEstado (ya mencionado anteriormente como institución pública), Banco del Desarrollo, Banco Santander Baneffe, y Banco Nova BCI¹³⁶. Se suman a ellas un conjunto de Organizaciones No Gubernamentales, Cooperativas de Ahorro y Crédito y otras instituciones privadas sin fines de lucro, pero explicando un porcentaje mínimo del crédito total hacia la microempresa.

El autor señala que facilitar el acceso al crédito a las microempresas es una tarea que se ha abordado de diferentes formas a través de las políticas públicas: en algunos países, la institucionalidad se compone principalmente de ONGs y otras instituciones sin fines de lucro; en otros países el acceso se aborda desde la institucionalidad del sistema cooperativo; en países de mayor desarrollo la acción principal proviene de bancos de pequeña escala e inserción local; en tanto en un gran número de países europeos existen otros modelos institucionales que operan a través de grandes bancos comerciales.

“Chile a diferencia de otros países de la región, ha concentrado su esfuerzo institucional en pro de un mayor acceso al crédito de sus microempresas, en la intervención de la gran banca comercial en dicha tarea. Sin embargo, esa intervención ha sido realizada por la banca a través de empresas filiales, o plataformas especializadas, que poseen bastante independencia de sus casas matrices” (Román, 2003: 51).

¹³⁶ El resto del sector bancario, el cual si bien participa del esfuerzo, lo hace de un modo más bien tentativo y marginal con relación a sus grandes prioridades.

2. MICROFINANZAS Y MICROCRÉDITO EN CHILE Y EN LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

2.1. Definición

Morales y Yáñez (2007) señalan que microfinanzas y microcrédito son categorías conceptuales que no están explícitamente presentes en la regulación financiera de Chile. Lo anterior va en línea con lo indicado por Herrera (2003), quién establece que en Chile, además, se ha tratado indistintamente al crédito dirigido a la microempresa, cualquiera que este fuese, con el microcrédito. Sin embargo, en la oferta actual y pasada, no todas las microempresas han recibido microcréditos y no todos los microcréditos han estado dirigidos a la microempresa. Es claro que el promedio de los montos de los créditos entregados por los distintos operadores chilenos se alejaría, cuantitativa y cualitativamente, de lo que se puede entender internacionalmente por microcrédito. Coloma (2000) expresó lo anterior destacando la diferencia entre lo que podría hacer un crédito del Grameen Bank en un artesano en Bangladesh, uno de los países más pobres del mundo, en comparación al mismo monto del crédito entregado a un artesano, por ejemplo, chileno. De ello destaca que en la distinción entre microcrédito y crédito a la microempresa, no es tan sólo el monto del crédito el que define los conceptos. En Chile, por tanto, es habitual asumir que todas aquellas instituciones dedicadas al microcrédito, o a las microfinanzas, trabajen con microempresarios pues estos servicios pueden ser dirigidos a trabajadores pobres.

A pesar de no existir una aclaración y distinción unánime al respecto, lo que es claro es que la financiación de la microempresa, o microemprendimientos, es un aspecto crítico en diversas economías, siendo las características de los microemprendimientos muy diversas entre ellas. Dicha financiación podría provenir de diferentes fuentes: ahorro propio y reinversión, crédito en el mercado financiero, o acceso a créditos subsidiados proporcionados por instituciones de apoyo. Al respecto, Gillet (1993) señala que la financiación vía crédito es relevante para todo tipo de empresa, y en el caso concreto de la microempresa que funciona en condiciones de gran escasez de diversos recursos, tiene un papel en la generación de un funcionamiento sobre la subsistencia, o en la dinamización de sus operaciones de acuerdo a sus fortalezas y potencialidades. A pesar de ello, las microempresas en su mayoría no han contado con gran acceso a crédito debido a los requisitos exigidos por los distintos operadores crediticios, impidiendo que

el crédito se convierta en un mecanismo de apoyo eficaz que les permita dinamizar su operación, innovar tecnológicamente y potenciar su desarrollo.

Por tanto, tomando en cuenta que la financiación de la microempresa, sea esta catalogada como crédito o microcrédito, es considerada como un instrumento de desarrollo, se considerará tanto al crédito otorgado por instituciones sin fines de lucro, como al crédito otorgado por la banca y otras instituciones financieras, como microcrédito concedido a las microempresas, englobando de esta forma su rol como instrumento generador de desarrollo local (reductor de pobreza, generador de empleo y de tejido productivo de localidades).

2.2. Contexto macroeconómico y financiero de origen de los microcréditos

Para contextualizar el origen de los microcréditos en Chile, se hace referencia a la evolución del sistema financiero chileno a partir de los años 70 de acuerdo a lo establecido por Herrera (2003).

De acuerdo al autor, hasta los años 70 el sistema financiero estaba constituido mayoritariamente por bancos y financieras, bolsas de valores y algunas instituciones de ahorro y crédito. Sin embargo, desde mediados de la década, y en forma prácticamente sostenida, el sistema financiero chileno creció en relación al tamaño de la economía, acompañado por un importante cambio en su estructura y composición, constituyéndose así en un conjunto más complejo de instituciones (mercado accionario, AFPs, compañías de seguros, fondos mutuos, sociedades financieras y mercados de bonos públicos y privados). A pesar de ello, el recurso crediticio tendía más bien a ser escaso sobre todo para aquellas unidades económicas de menor tamaño y con pocas garantías.

A comienzos de los años 80, por su parte, producto de la crisis financiera sobrevino la crisis de la banca, la cual llevó a una mayor regulación y supervisión para el sector bancario por parte del Estado. Es en este periodo de crisis donde surge de forma paralela a la operación del sistema financiero, la actividad del *crédito a microempresas en Chile*. Las elevadas tasas de paro, los bajos salarios y las inexistentes oportunidades laborales como resultado de la crisis, dieron origen a un grupo de la sociedad que buscaba a través de servicios, satisfacer sus necesidades económicas más básicas. El apoyo crediticio a este tipo de iniciativas fue emprendido por una cooperativa y algunas ONGs

que nacieron con este específico objetivo, y a las que se sumó a fines de los años 80 un banco comercial.

A partir de la segunda mitad de la década de los 80 la banca experimentó una recuperación muy importante, ampliando sus niveles de actividad y diversificación de servicios a través de filiales. Sumado a lo anterior, los altos niveles de crecimiento y estabilidad que logró la economía chilena a partir de 1991 hasta 1997, generaron un contexto propicio para el desarrollo del sistema financiero, ya que Chile entró en el momento más dinámico de la fase expansiva de su economía. Las autoridades reforzaron las reformas del sector financiero iniciadas a fines de los años 80, y en 1997 la reforma a la ley de bancos dio un impulso adicional a la internacionalización de la banca chilena¹³⁷. Adicionalmente, se autorizaron nuevos negocios a los bancos en áreas no tradicionales (factoring, seguros no previsionales y banca de inversión). Es importante resaltar que al desarrollo de esta tendencia colaboró la determinación de la banca a abrirse a nuevos segmentos de mercado, dentro de los cuales destacan los mercados de crédito a personas (consumo), a pequeñas y medianas empresas, y a la microempresa.

Los hechos previamente señalados determinaron el desarrollo de los créditos y/o microcréditos a microempresarios, los cuales han sido implementados por una cantidad creciente de instituciones con aplicación de estrategias diversificadas, evolucionando en el alcance y en la profundidad de ellos en la economía nacional.

2.3. Evolución y estado de las microfinanzas y el microcrédito

Al observar el comportamiento de la actividad microfinanciera nacional en las últimas décadas, no cabe duda que ésta ha experimentado cambios sustanciales. Los hechos principales son la activa participación del Estado en la implementación de programas de fomento, la incorporación de intermediarios financieros a la oferta de microcréditos, el aumento en la escala de operación y la diversificación de la línea de productos. Inicialmente el crédito era el principal producto ofrecido, sin embargo en la actualidad existe una amplia gama de productos y servicios, incluyendo productos de ahorro, administración de efectivo, medios de pago, seguros, capacitación, asesorías, entre otros, los cuales varían según sea la institución oferente (Morales y Yáñez, 2007).

¹³⁷ Para mayor detalle sobre medidas ver Reinstein y Rosende (2000).

Tener conocimiento real del estado de las microfinanzas y del microcrédito en Chile es un tema aun pendiente, puesto que no existen estadísticas y cifras oficiales y específicas que señalen la dimensión de este mercado concreto. Para conocerlo es necesario recurrir a ciertas aproximaciones, tales como las estimadas sobre la base de la Encuesta de Colocaciones en Segmentos Microempresariales (ECSM) de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), que incorpora sólo a aquellas instituciones financieras fiscalizadas por dicho organismo (instituciones bancarias que atienden al sector microempresarial, y cooperativas de ahorro y crédito que ofrecen servicios a microempresas). Por tanto, quedan excluidas de dicha muestra el resto de instituciones microfinancieras que pudiesen estar atendiendo al sector microempresarial en Chile. Es así como el estudio de Morales y Yáñez (2007) muestra los resultados de esta encuesta efectuada en el segundo trimestre del año 2007, caracterizando y dimensionando con ello al sector microfinanciero.

Adicionalmente, y reconociendo esta debilidad en cuanto a información confiable y fidedigna, CL Group (2009) lleva a cabo un estudio en el cual cruza información proporcionada por las, hasta entonces consideradas, dos principales fuentes de información en relación al mercado microfinanciero nacional: la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), fuente oficial ya mencionada previamente, y la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G, fuente no oficial. El principal problema asociado a la primera fuente, además de no considerar a la totalidad de los oferentes microfinancieros, es el hecho de establecer una asociación directa entre tamaño de crédito y segmento de empresa, es por ello que el cruce de información con la segunda fuente intenta subsanar estas fallas, ya que la información proporcionada por la Red contiene datos proporcionados por los principales actores que operan en el mercado microfinanciero y que proveen aproximadamente más del 85% del crédito en el país, incorporando incluso la oferta no bancaria. Sin embargo también posee ciertas desventajas relacionadas con la rigurosidad metodológica con la cual es recogida la información.

A continuación se resumen los principales resultados aportados por ambos estudios, permitiendo dimensionar al mercado microcrediticio chileno:

i. Principales resultados en Morales y Yáñez (2007).

- La cartera de microempresas atendida por la banca y por las cooperativas de ahorro y crédito se ha expandido considerablemente en los últimos años.
- Las microempresas con cobertura crediticia tienden a relacionarse con sólo un intermediario financiero.
- La participación de las microempresas informales dentro de la cartera de los intermediarios microfinancieros especializados es relevante.
- Gran parte de las microempresas con cobertura crediticia especializada presentan ventas anuales inferiores a 600 UF.
- Gran cantidad de las operaciones cursadas corresponde a créditos que no superan las 100 UF.
- El perfil de riesgo difiere considerablemente entre bancos y cooperativas de ahorro y crédito.
- Existe una estrecha relación entre el tamaño de la microempresa y el índice de cartera vencida de las instituciones microfinancieras (Concretamente, existe una correlación negativa entre ambas, es decir, la cartera vencida de las instituciones microfinancieras es mayor, a menor tamaño de la microempresa)
- La mayoría de las operaciones opera con tipos de interés inferiores al interés corriente y por debajo de la Tasa Máxima Convencional.

ii. Principales resultados en CL Group (2009).

- El tamaño de la cartera de microcréditos para el 2007 está constituido de la siguiente forma: 85,3% del mercado corresponde a la banca, 11,3% a INDAP, 2,9% a instituciones no bancarias de tamaño mediano, 0,5% a instituciones no bancarias pequeñas, y 0,01% a instituciones no bancarias muy pequeñas.
- El total de deudores, formales e informales, corresponde a 435.892. De ellos el 72% corresponde a deudores bancarios y el 28% restante a deudores no bancarios.
- La distribución de clientes de microcrédito es: 69,7% a la banca, 15,25% a INDAP, 13,63% a instituciones no bancarias medianas, 0,81% a instituciones no bancarias pequeñas, y 0,61% a instituciones no bancarias muy pequeñas.

- Los microcréditos agrícolas representan un 26,22% del mercado (diciembre del 2007), de los cuales INDAP proporciona el 40,2% de los créditos totales, teniendo un peso significativo en el acceso al crédito de la microempresa agrícola.
- El mercado microcrediticio bancario muestra un elevado dinamismo en cantidad de deudores y en volumen de créditos.
- La estimación de la cifra de cobertura global¹³⁸ del microcrédito nacional corresponde a 24,8%. (La cobertura de microempresarios formales se estima mayor que la de microempresarios informales, con un 41% y 12%, respectivamente)

Las investigaciones previas permiten dimensionar el tamaño y las principales características en la atención microcrediticia llevada a cabo por diversas instituciones microfinancieras en Chile. No cabe duda que ha existido un crecimiento notable de este mercado y que la atención microcrediticia se ha ampliado notablemente en comparación a décadas previas. Sin embargo, a pesar del notable desarrollo microfinanciero chileno, comparativamente el país se ubica en un lugar intermedio en cuanto al desarrollo de las microfinanzas, siendo superado por países como Bolivia y Perú, considerados países modelos en materia microfinanciera. De forma concreta, y de acuerdo a CL Group (2009), los índices de cobertura o acceso al crédito ubicarían a Chile en un grupo de países intermedio, los indicadores de entorno institucional lo clasificarían en el lugar trece de veinte países considerados, y respecto a los tipos de interés aplicados, ocuparía de entre 14 países el lugar 9. En la misma línea Navajas y Tejerina (2007) en una investigación en la cual profundizan en el estado de las microfinanzas en América Latina y El Caribe, comparan a la diferentes economías del área de acuerdo a indicadores tales como número de instituciones microfinancieras, cartera, cantidad de prestatarios y préstamos promedios¹³⁹. En general la investigación no posiciona a Chile entre las economías de mayor desarrollo en el mercado microfinanciero. Por tanto, es claro que el estado y la evolución del mercado microfinanciero chileno enfrenta desafíos importantes que requerirán de datos, estadísticas, estudios, medidas y diversas políticas, públicas y privadas, que orienten a un creciente y mejor servicio en la atención de sus beneficiarios.

¹³⁸ Corresponde al porcentaje de microempresarios, formales e informales, que tienen acceso al crédito.

¹³⁹ Es necesario destacar que en la investigación se proporcionan los datos de las instituciones microfinancieras consideradas más importantes de cada país. Para Chile, tan sólo se recopila información de 5 instituciones.

2.4. Regulación y fiscalización de instituciones microfinancieras

En Chile, la intermediación financiera es una actividad sujeta a regulación y supervisión financiera especializada. Sin embargo, si la actividad de un oferente de crédito no implica la captación de recursos del público, dichos oferentes no son alcanzados por la regulación específica. Por tanto, no existen regulaciones específicas para aquellos intermediarios financieros con orientación al microcrédito. Bajo dicho esquema regulatorio y fiscalizador es posible mencionar dos aspectos (Morales y Yáñez, 2007):

- En primer lugar, todos los oferentes de crédito se encuentran afectos a regulaciones asociadas a la protección de los derechos del consumidor, y a los límites de tipos de interés que fija la Ley N° 18.010¹⁴⁰ para operaciones de crédito de dinero.
- En segundo lugar, sólo aquellas instituciones que combinan la actividad crediticia con la captación de fondos del público están afectas a fiscalización especializada.

A pesar de la situación anterior, en las últimas décadas se han originado una serie de hechos regulatorios con impacto en la financiación de las unidades productivas de menor tamaño (Cuadro 5.13).

CUADRO 5.13
PRINCIPALES REGULACIONES CON IMPACTO EN UNIDADES PRODUCTIVAS DE MENOR TAMAÑO

Año	Reforma	Efectos
1986	Reforma LGB. Autorización a constitución de filiales bancarias	Constitución de filiales especializadas en microfinanzas
2001	Modificación LGB. Reducción de 50% en capital mínimo	Genera condiciones para constitución de bancos de nicho y reduce barreras a la entrada
2002	Capítulo 7-10 RAN	Nueva norma de clasificación de cartera introduce clasificación grupal y matrices de riesgo
2004	Modificación LGC. Nuevo marco de regulación y fiscalización	Perfecciona sistema de adecuación de capital y genera régimen de actividades autorizadas y de fiscalización escalonado según la incidencia
2005 en adelante	Basilea 2 Tratamiento de carteras minoristas	Adaptación de orientaciones en torno al tratamiento de la cartera minorista comercial. Dar tratamiento favorable a colocaciones comerciales a unidades productivas de menor tamaño

Fte.: Morales y Yáñez (2007: 13).

Considerando la situación previamente descrita, en Chile es posible operar en el campo de las microfinanzas a través de diferentes alternativas, cada una de ellas regulada por distintos marcos legales. La presencia de la banca, cooperativas y organismos privados sin fines de lucro, son alternativas de atención microfinanciera similar a la adoptada por otras economías, tal como sugiere la experiencia internacional comparada. Sin embargo, la ausencia de un oferente especializado en el campo microcrediticio es también una

¹⁴⁰ Para mayor detalle consultar www.sbif.cl

diferencia respecto a algunas economías consideradas modelos al respecto, tales como Bolivia, Brasil, El Salvador, Honduras, México, Panamá y Venezuela. De forma más específica, los diversos vehículos que se acomodan al mercado microfinanciero en Chile son (CL Group, 2009):

- En primer lugar la banca, la cual es regulada y supervisada por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) constituyéndose en el oferente con mayores fortalezas para operar en el área crediticia debido al amplio giro en términos de colocaciones y captaciones contando con garantía estatal. Sin embargo, los requerimientos de capital para constituirse como tal son muy elevados, incluso en comparación a otras economías latinoamericanas.
- En segundo lugar se encuentran las cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por la SBIF, las que cuentan con un giro casi tan amplio como la banca. Sin embargo su requerimiento de capital sigue siendo elevado.
- En tercer lugar están las cooperativas de ahorro y crédito no supervisadas por la SBIF, que requieren para su constitución de un patrimonio bajo, su giro es más limitado en captaciones y no tienen garantía estatal.
- En cuarto lugar, se encuentran las cajas de compensación las que en general se caracterizan por una elevada complejidad para su conformación y cuya actividad microfinanciera tiende a ser marginal.
- Finalmente están las diversas entidades sin fines de lucro las cuales tienen un actuar mucho más limitado, sin embargo cuentan con mayor flexibilidad favoreciendo con ello la atención de microempresarios considerados de subsistencia.

Es importante resaltar que las experiencias de desarrollo exitosas en el mercado microfinanciero se han dado a partir de la participación de entidades formales, reguladas, con un tamaño mínimo de escala y con entidades con claros fines de lucro, algunas de ellas condiciones que en Chile presentan desafíos al no contar con un canal legal apropiado para el desarrollo microfinanciero, lo cual puede resultar en desincentivos a invertir en esta actividad puesto que las figuras legales existentes podrían no acomodarse a las necesidades.

2.5. Instituciones y estrategias

A pesar de las ideas que caracterizaron la relación crédito-microempresa en el pasado, en las que se les consideraba agentes económicos con mayor riesgo y mayores costes en comparación a los clientes de mayor tamaño y del sector formal (McDonald, 1997), en la actualidad Chile cuenta con la presencia de un conjunto de instituciones que se han abierto a la atención microcrediticia hacia el sector microempresarial¹⁴¹. Se destacan la banca, las cooperativas de ahorro y crédito, y diversas entidades privadas sin fines de lucro.

2.5.1. La banca chilena

En Chile actualmente existen 25 bancos operando, de los cuales 19 se consideran bancos establecidos en Chile, cinco constituyen sucursales de bancos extranjeros, y un banco estatal (SBIF, 2010). Todos los bancos señalados están sujetos a la supervisión de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF).

De los bancos que conforman el sistema financiero chileno, cuatro tienen programas especiales para atender a los microempresarios: BancoEstado, Banco del Desarrollo, Banco Santander a través de su división de créditos de consumo Banefe, y Banco de crédito e Inversiones a través de su división BCI Nova¹⁴².

A) Programa de microempresas del BancoEstado¹⁴³

Román (2003) indica que la determinación de la factibilidad de atender al sector microempresarial se inicia en el año 1995, creando en 1997 una empresa filial denominada BanEstado microempresas, cuyos principales objetivos eran: aportar al efectivo desarrollo productivo del país; bancarizar a los sectores populares, particularmente los sectores económicos medio y bajo; y mejorar la cobertura del banco, respecto a clientes vigentes en esos segmentos mejorando la calidad de atención a clientes. La misión planteada fue centrarse en la atención a trabajadores independientes normalmente no atendidos por el sistema financiero privado, promoviendo la equidad y

¹⁴¹ Instituciones que, al mismo tiempo, se complementan con el apoyo de diversas instituciones e instrumentos públicos de fomento correspondientes a esta temática, y que ya han sido abordados en un apartado previo de este capítulo (CORFO, INDAP, SERCOTEC).

¹⁴² Las cuatro instituciones tienen su casa matriz en Santiago y poseen sucursales a lo largo del país, algunas de ellas con departamentos o unidades especialmente destinados a atender a la microempresa. Además de la posibilidad de acceder a créditos en estos bancos de forma especializada, los microempresarios tienen la posibilidad de acudir a cualquier otra institución financiera a solicitar créditos (PET, 2002).

¹⁴³ Institución creada en 1953 a partir de la fusión del conjunto de instituciones bancarias del Estado Chileno creadas entre 1884 y ese año.

la igualdad de oportunidades en el acceso al financiamiento, para lo cual el banco se dotó de sistemas y tecnología especializada. Sus clientes son exclusivamente microempresas, que comprende a toda persona jurídica y natural con actividad comercial independiente de los sectores productivos, comercio y servicios, así como a los profesionales técnicos y oficios independientes (con ingresos variables). Dada esta definición es un desafío para el banco estar constantemente monitoreando y evaluando directamente con el cliente la calidad de la atención que se le entrega, así como sus nuevas necesidades financieras y la evolución de sus características que ameriten una segmentación especial y la definición de productos y servicios apropiados.

Actualmente el banco mantiene su filial BancoEstado Microempresa, especializada en el diseño, desarrollo, implementación y gestión de créditos a microempresarios con personal capacitado para ello. Los centros microempresas están ubicados en las mismas dependencias del banco y poseen sucursales en todas las regiones del país. El programa de créditos a la microempresa es un programa diseñado especialmente para los microempresarios, pudiendo optar a estos créditos los trabajadores independientes o los dueños de pequeños negocios (BancoEstado, 2010).

B) Programa de microempresas del Banco del Desarrollo.

En el año 1986 se inicia la experiencia en microempresas con una serie de acciones esporádicas en Santiago y en provincias que se transforman luego en “Programa de microempresas”. La gestión del área de microempresas, desde el año 1994, radica en una filial llamada “Bandesarrollo Microempresas”: Asesoría Financiera de Interés Social S.A. (Bandesarrollo Microempresas, 2010). En cuanto a los créditos para microempresas que el banco otorga con diversas instituciones especializadas, se pueden distinguir diversos productos según diversas líneas de requerimientos propios de las microempresas chilenas. Para apoyar a los microempresarios en su gestión comercial, se participa en la generación de infocentros en alianza con diversas instituciones públicas, tales como, las municipalidades, FOSIS y/o SERCOTEC. En este sentido, la política de garantías aplicada diferencia varios tipos de garantías solicitadas en función de las características de los microempresarios, tales como: en créditos grupales, avales solidarios; en créditos individuales, avales calificados, aval del cónyuge o sin aval; y en créditos montos mayores, garantías reales, prendas o hipotecas (Román, 2003).

C) Programa de microempresas del Banco Santander a través de Santander Banefe¹⁴⁴.

El objetivo principal de esta institución ha sido la de liderar la banca en los segmentos de personas de ingresos medios y microempresarios. Los dos primeros años de funcionamiento (1995-1997), la estrategia fue la de ser un banco líder de personas, orientado a los segmentos de ingresos medios en Chile, con filiales en América Latina. En el segundo periodo (1998-2000), el enfoque estratégico central siguió siendo el mismo pero comprometido con una forma nueva de hacer banca. Al comenzar esta etapa, las dificultades económicas que comenzaba a enfrentar la economía chilena, sumadas a los importantes cambios que sufre la industria de crédito de consumo, determinó que muchas empresas vieran afectados sus resultados y optaran por transferir sus propiedades a bancos. Esta crisis de confianza hace que Banefe afine su enfoque estratégico llegando al que actualmente rige a la empresa: mercado objetivo constituido por personas de ingresos medios, en su mayoría empleados y microempresarios. Es así que la historia de la empresa con los microempresarios comienza en 1992 formalizando el proceso de orientación a la microempresa, bancarizando un gran número de microempresarios mediante los subsidios que entrega el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)¹⁴⁵. En conjunto con FOSIS y las municipalidades, Banefe ha participado además en la construcción de centros productivos comunales, los que tienen por misión apoyar el desarrollo de los microempresarios en temas como capacitación, asesoría y financiamiento. A diferencia de los dos bancos anteriores, esta institución está más orientada a créditos de consumo y a personas, su perfil de clientes se ha desplazado a segmentos no atendidos por la competencia. Lo anterior ha permitido mejorar la cobertura de crédito hacia diversos segmentos de la microempresa, y otorgar cobertura crediticia a empresas cuyo riesgo implícito haría imposible su cobertura de no existir un actor bancario que apueste a la expansión distribuyendo riesgo en altos volúmenes de clientes (Román, 2003). En la actualidad este banco cuenta con una división especializada de atención a microempresarios.

¹⁴⁴ Empresa división del Banco Santander Chile cuya administración y gestión son independientes. Su gestión comercial está orientada a satisfacer necesidades financieras de los segmentos de ingresos medios y medios bajos de la población, centrando su acción en las personas y en los microempresarios (Román, 2003).

¹⁴⁵ A partir de 2002 la administración de los subsidios IFIS fue transferida desde FOSIS a SERCOTEC, como ya se había mencionado en el apartado anterior.

D) Programa de microempresas de Banco de Crédito e Inversiones a través de BCI Nova.

Banco Nova constituye una filial del Banco BCI, el cual forma parte de la banca emergente creada por dicha institución bancaria en el año 2008. Su principal objetivo constituye la atención a segmentos que tradicionalmente no habían sido cubiertos por el banco. A través del área especializada para microempresarios se tienen como objetivo principal el de satisfacer múltiples necesidades de servicios financieros de microempresarios formales e informales, con cobertura a nivel nacional y atención personalizada.

El Cuadro 5.14 resume los principales puntos de actuación de la banca chilena en la oferta de microcréditos.

CUADRO 5.14
CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE MICROCRÉDITOS DE LA BANCA CHILENA

BANCO	SECTOR OBJETIVO	PRODUCTOS	REQUISITOS
BancoEstado	Microempresarios formales e informales	Crédito a microempresas, Crédito del Fondo de garantías a las Pequeñas Empresas (FOGAPE), Chequera electrónica, Cuenta corriente, Crédito PC Internet, Crédito de capacitación, Crédito vehículo de trabajo, Crédito agrícola.	-Buenos antecedentes comerciales -1 año funcionamiento
Banco del Desarrollo	Microempresarios urbanos formales e informales	Crédito de capacitación, Crédito aire limpio, Crédito pescador, Crédito a microempresarios indígenas, Crédito a microempresarios discapacitados, Crédito de fomento para microempresas, Crédito de fomento para pequeños productores agrícolas, Crédito para microempresarios emprendedores, Microcréditos para mujeres dueñas del hogar.	-Aval solidario -Aval calificado -Aval del cónyuge -Garantías reales -1 año funcionamiento
Banco Santander (Santander Banefe)	Personas de ingresos medios y microempresarios formales e informales	Créditos de consumo, Líneas de crédito de negocios, Crédito Capital de Trabajo, Crédito de Inversión FOGAPE	-Renta líquida desde 120.000 pesos chilenos -1 año funcionamiento para microempresario formal -2 años funcionamiento para microempresario informal
Banco de Crédito e Inversiones (BCI Nova)	Microempresarios formales e informales	Crédito para capital de trabajo, Crédito de Inversión, Crédito FOGAPE	- Renta mínima de 50.000 pesos chilenos - 2 años de funcionamiento - Buenos antecedentes comerciales

Fte.: Elaboración propia a partir de PET (2002), BancoEstado (2010), Bandedesarrollo Microempresa (2010), Santanderbanefe (2010) y BCI Nova (2010).

2.5.2. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito¹⁴⁶

La Ley General de Cooperativas establece que las Cooperativas de Ahorro y Crédito son aquellas cooperativas de servicio que tienen por único y exclusivo objeto brindar servicios de intermediación financiera en beneficio de sus socios, pudiendo recibir

¹⁴⁶ Al año 2004 existían 84 cooperativas de ahorro y crédito distribuidas prácticamente a través de todo el país (Bancafacil, 2010).

depósitos de sus socios y de terceros, contraer préstamos con instituciones financieras nacionales o extranjeras y otorgar préstamos a sus socios. Deben estar constituidas como mínimo por 50 socios (Bancafacil, 2010). Comparada con otras instituciones financieras poseen una mayor flexibilidad con sus socios para el acceso y otorgamiento de los créditos. No todas poseen programas específicos para los socios que son microempresarios, a pesar de que casi todas cuentan con ellos entre sus socios. De acuerdo a PET (2002) y a la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G (2010), las especializadas en microempresas son:

a) Cooperativa de Ahorro y Crédito Talagante Ltda. (COOCRETAL)¹⁴⁷

Cooperativa de Ahorro y Crédito cuyo principal objetivo es el de apoyar el mejoramiento de la calidad de vida de personas de sectores socioeconómicos medios y bajos. Posee programas especiales de crédito para los microempresarios para apoyar su desarrollo financiando y asesorando sus actividades y proyectos (COOCRETAL, 2010). De acuerdo a PET (2002) la cooperativa posee dos tipos de créditos específicos de apoyo a la microempresa, ambos destinados a activos fijos o capital de trabajo: Convenio BID y Convenio FOSIS.

- *Crédito Convenio BID*. Se desarrolla gracias a un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y financia proyectos de inversión a microempresarios y pequeños productores agrícolas. Su objetivo es financiar activos fijos y capital de trabajo a microempresarios y trabajadores por cuenta propia, en los sectores silvoagropecuario, industrial, servicios y comercio.

- *Crédito Convenio FOSIS*. Lo posibilita un convenio entre la cooperativa y el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) que consiste en la adjudicación por parte de FOSIS de subsidios para que COOCRETAL otorgue créditos a microempresarios. Su objetivo es financiar la compra de activos fijos y capital de trabajo necesario para que el microempresario desarrolle su actividad de producción, comercio o servicio.

¹⁴⁷ Comenzó sus actividades en abril de 1960. Posee su casa matriz en Talagante y sucursales en Santiago, Maipú, Peñaflor, El Monte, Melipilla, San Antonio, Viña del Mar, Rancagua, San Vicente, Curicó, Rengo, Ovalle, Santa Cruz y Nancagua.

*b) Cooperativa de Servicios Financieros a la Microempresa (CREDICOOP LTDA.)*¹⁴⁸

Su principal objetivo es permitir la financiación crediticia a microempresarios formales o informales, entregando recursos a las iniciativas de carácter productivo de los sectores más pobres. Sus principales programas o productos ofrecidos a este segmento de mercado son: créditos microempresas, crédito agrícola, crédito de emergencia, crédito de capacitación, línea de crédito de libre disponibilidad (CREDICOOP, 2010).

*c) Cooperativa de Ahorro y Crédito ORIENCOOP LTDA*¹⁴⁹.

Cooperativa de Ahorro y Crédito cuyo principal objetivo es ofrecer servicios financieros rentables orientados a los segmentos de mercado bajo y medios. El conjunto de servicios microfinancieros está constituido por productos de ahorro, crédito, seguros y factoring. Concretamente su oferta microcrediticia abarca créditos para microempresas, créditos para microempresas informales, créditos para microempresas agrícolas, Créditos FOGAPE Agrícola y FOGAPE PYME, crédito para capital de trabajo flexible (ORIENCOOP, 2010).

*d) Cooperativa de Ahorro y Crédito CAPUAL*¹⁵⁰.

Cooperativa de Ahorro y Crédito creada en el año 1959 con el objetivo principal de mejorar la calidad de vida individual y familiar de sus socios, y que se encuentra supervisada por la SBIF a partir del año 2006. Su oferta microfinanciera abarca productos de ahorro y crédito. Los servicios microcrediticios son créditos a Mypes y Créditos agrícolas.

El Cuadro 5.15 resume la información anterior.

¹⁴⁸ Inició sus actividades en 1986. Posee sucursales en la Región Metropolitana, en la Región de Valparaíso, O'Higgins, del Maule, Bio Bio y La Araucanía.

¹⁴⁹ Creada en el año 1955 tiene su casa matriz en la ciudad de Talca y sucursales en la zona centro sur del país, concretamente en las ciudades de Santiago, Valparaíso, Rancagua, San Fernando, San Javier, Curicó, Molina, Curepto, Talca, San Clemente, Linares, Constitución, Cauquenes, Parral, Chillán, Concepción, Los Ángeles, Temuco, Puerto Montt y Rengo.

¹⁵⁰ Tiene oficinas en todas las regiones del país y su casa matriz está ubicada en la Región Metropolitana.

CUADRO 5.15
CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE MICROCREDITOS DE COOPERATIVAS
DE AHORRO Y CRÉDITO EN CHILE

COOPERATIVA	SECTOR OBJETIVO	PRODUCTOS
COOCRETAL	Microempresarios y microempresarios agrícolas	Crédito convenio BID y crédito convenio FOSIS.
CREDICOOP LTDA.	Microempresarios formales e informales	Crédito microempresa, créditos agrícola, crédito de emergencia, crédito de capacitación, línea de crédito de libre disponibilidad.
ORIENCOOP	Microempresarios formales e informales, y microempresarios agrícolas	Crédito microempresa, crédito agrícola, crédito microempresa informal, crédito FOGAPE Agrícola, crédito FOGAPE PYME, crédito capital de trabajo flexible
CAPUAL	Microempresarios y microempresarios agrícolas	Crédito MYPEs (proyecto de inversión, capital de trabajo, activo fijo), crédito agrícola

Fte.: Elaboración propia a partir de PET (2002), COOCRETAL (2010), CREDICOOP (2010), ORIENCOOP (2010) y CAPUAL (2010)

2.5.3. Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y otras organizaciones privadas sin fines de lucro.

PET (2002) define a las ONG como instituciones privadas con fines sociales, y cuya principal característica es la de actuar con objetivos sin fines de lucro, al igual que otras organizaciones que pueden compartir dichos fines tales como fundaciones, corporaciones o centros. Algunas apoyan a microempresarios por medio de la entrega de créditos, ofreciendo una mayor flexibilidad en sus requisitos y operaciones crediticias. Los montos son en general menores a los de la banca y las cooperativas de ahorro y créditos, y sus plazos son en promedio menores a un año. Otra gran diferencia respecto a las instituciones previas es que logran atender a un número mayor de microempresarios informales o poco consolidados. Las que actualmente conceden préstamos a microempresarios con programas de atención especializada a microempresas son las que se muestran en el Cuadro 5.16. Se resume también la información respecto a sectores atendidos, productos ofrecidos y requisitos exigidos por estas organizaciones.

CUADRO 5.16
OFERTA MICROFINANCIERA DE ONG Y OTRAS ORGANIZACIONES PRIVADAS SIN FINES DE LUCRO, CHILE

ONG	SECTOR OBJETIVO	PRODUCTOS	REQUISITOS
CECADES ⁽¹⁾ Centro de Capacitación y Desarrollo Económico y Social	Individuos pobres	- Capacitación - Créditos individuales - Créditos solidarios	- 1 año antigüedad - Aval
FINAM ⁽²⁾ Financiera de la Mujer	Mujeres microempresarias	- Apoyo crediticio - Desarrollo empresarial - Centro información y difusión - Capacitación y perfeccionamiento	- 1 año antigüedad - Buenos antecedentes comerciales - Capacidad de pago
Fundación Ayuda y Esperanza	Individuos de extrema pobreza	- Créditos - Beca para estudios superiores - Aporte dinero enfermedades	- Informe social de la institución que respalda al individuo
Fundación Contigo ⁽³⁾	Microempresarios urbanos y rurales	- Crédito para capital de trabajo - Crédito para activo fijo - Descuento de cheques - Capacitación - Asesorías	- 6 meses antigüedad - Garantías: aval, bien mueble o hipoteca
Fundación para el Desarrollo Regional de Aysén ⁽⁴⁾	Pequeños productores	- Crédito - Capacitación - Asesoría técnica	- Ser socio - Ausencia de deudas y Capacidad de pago - Aval
Fundación SOINTRAL ⁽⁵⁾	Microempresarios informales	- Crédito - Leasing - Factoring	- Buenos antecedentes comerciales - Actividad en funcionamiento - Acreditar flujo de caja
TPH – ATACAMA ⁽⁶⁾ Fundación Trabaja para un Hermano	Microempresarios formales e informales	- Crédito capital de trabajo - Crédito activo fijo	- 3 meses antigüedad - Buenos antecedentes comerciales - Aval
TPH – CONCEPCIÓN Fundación Trabaja para un Hermano	Microempresarios formales e informales	- Crédito capital de trabajo - Crédito activo fijo - Descuento de cheques - Crédito de emergencias	- 6 meses antigüedad - Buenos antecedentes comerciales - no sobreendeudamiento - Aval
TPH – SANTIAGO ⁽⁷⁾ Fundación Trabaja para un Hermano	Individuos pobres	- Crédito - Asesorías - Capacitación - Intermediación laboral	- Poseer personalidad jurídica - poseer proyecto desarrollo local dentro de la zona
INDES ⁽⁸⁾ Inversiones para el Desarrollo	Micro y pequeñas empresas formales	- Crédito - Leasing - Factoring	- Ser microempresa formal - Actividad productiva funcionando - Buenos antecedentes comerciales
OCAC ⁽⁹⁾ Oficina Coordinadora de Asistencia Campesina	Individuos pobres	- Crédito - Crédito para la vivienda - Crédito agrícola - Crédito pesca artesanal	- Sólo pagaré por el monto prestado
PROPESA ⁽¹⁰⁾ Corporación de Promoción para la Pequeña Empresa	Microempresarios formales e informales	- Crédito capital de trabajo - Crédito activo fijo - Capacitación	- 1 año de antigüedad - Buenos antecedentes comerciales
Fondo Esperanza ⁽¹¹⁾	Personas bajo línea de pobreza/Microempresarios subsistencia	- Crédito - Capacitación	- Proyecto o plan de negocio - Conformar Banco comunal (18-25 personas)
Fundación BANIGUALDAD ⁽¹²⁾	Hombres y mujeres emprendedoras de sectores más pobres y vulnerables	- Crédito proyecto emprendimiento - Capacitación	-Proyecto o plan de negocio -Conformar Centro Comunal (18-25 personas) -Firmar compromiso de pago solidario
Fundación CRECER ⁽¹³⁾	Hombres y mujeres en línea de pobreza	- Crédito - Capacitación	- Conformar Banco Comunitario
Fundación Un Techo para Chile ⁽¹⁴⁾	Familias de campamentos Emprendedores nuevos y antiguos	- Crédito - Capacitación	- Mayor de 18 años de edad - Poblador de campamento
Caja de Compensación Los Andes ⁽¹⁵⁾	Microempresarios formales e informales	- Crédito CORFO Microempresarios - Capacitación	- Microempresa en funcionamiento o plan de negocio real -Trabajador dependiente o pensionado afiliado con capacidad de endeudamiento

(1) Creada en 1998 por World Vision, como parte de una red con presencia en América Latina y África. Posee sólo una casa matriz en Santiago
(2) Filial chilena del Women's World Banking, corporación de derecho privado sin fines de lucro que nació en el año 1989, tiene su casa matriz en Santiago, atendiendo desde allí a las regiones de Coquimbo, Valparaíso y O'Higgins (3) Tiene su casa matriz en Santiago y sucursales en Lo Espejo y Buin centrándose en microempresarias de la zona sur de la Región Metropolitana (4) Inicio sus actividades en 1976, centrándose en las comunas de la región de Aysén (5) Posee su casa matriz en Santiago y sucursales en Antofagasta, Copiapó, La Serena y Chuquibambilla (6) Tiene sucursales en las comunas de Copiapó, Tierra Amarilla, Caldera, Vallenar y Huasco, Chañaral, Diego de Almagro, Alto del Carmen y Freiría (7) La casa central está ubicada en Peñalolén, y posee centros en Cerro Navia, San Joaquín y Huechuraba (8) Posee su casa matriz y una sucursal en Santiago, y otra sucursal en Valparaíso (9) Su casa matriz está ubicada en Santiago y posee sucursales en Arica, Iquique, Litueche, Lolol, Los Ángeles y Osorno (10) Tiene su casa matriz en Santiago y sucursales en Concepción y Rancagua (11) Posee 30 oficinas repartidas a lo largo de todo el país (12) Tiene presencia en la Región Metropolitana y Región de Valparaíso (13) Con presencia en la Región Metropolitana (14) Posee atención a lo largo del país (15) Posee oficinas en todo el país.

Fie.: Elaboración propia a partir de PET (2002), y sitios web de las organizaciones respectivas.

2.6. Microcréditos/créditos a microempresas en la Región de La Araucanía

En La Araucanía existen diversas instituciones que participan en el otorgamiento de microcréditos pertenecientes a la banca, a cooperativas de ahorro y crédito y a organizaciones privadas sin fines de lucro. En el Cuadro 5.17 se observan las organizaciones, la tipología a la cual corresponde, su ubicación geográfica al interior de la región y los beneficiario a los cuales está dirigido el servicio microcrediticio, respectivamente.

CUADRO 5.17
INSTITUCIONES OFERENTES DE MICROCRÉDITO CON PRESENCIA
EN LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

TIPO DE INSTITUCIÓN	NOMBRE	LOCALIZACIÓN	BENEFICIARIOS
Banca	BancoEstado	Todas las comunas de la región	Microempresarios formales e informales
	Banco del Desarrollo	Temuco	Microempresarios urbanos formales e informales
	Banefe (Perteneciente a Banco Santander)	Temuco, Angol y Villarrica	Personas de ingresos medios y microempresarios
	Banco Nova (Perteneciente a Banco de Crédito e Inversiones)	Temuco, Angol y Victoria	Microempresarios formales e informales
Cooperativas de Ahorro y Crédito	Credicoop Ltda.	Temuco	Microempresarios formales e informales
	Oriencoop Ltda.	Temuco	Microempresarios formales e informales, y microempresarios agrícolas
	Capual	Temuco	Microempresarios y microempresarios agrícolas
ONG y otras organizaciones privadas sin fines de lucro	Fondo Esperanza	Temuco y Victoria	Individuos de extrema pobreza
	Caja de Compensación Los Andes	Temuco, Angol y Villarrica ^(*)	Microempresarios formales e informales
	Fundación Un Techo para Chile	Temuco	Familias de campamentos Emprendedores nuevos y antiguos

(*) También posee una oficina móvil con atención rotativa en las comunas de la región en las que no existe una oficina física.

Fte.: Elaboración propia.

El desarrollo de la actividad microcrediticia en la región presenta ciertas características que, en general, replica los patrones a nivel nacional (Herrera, 2003) y otras que describen su comportamiento. Tales características son:

i. Respecto a la actividad microcrediticia.

- Ha estado enfocada principalmente a los microempresarios, los cuales han ampliado notoriamente su acceso a financiación a partir de la década de los noventa.
- Una limitación estructural para el desarrollo de la actividad microcrediticia más eficaz con el sector microempresarial lo constituye el desconocimiento que aun prevalece acerca del estado de la microempresa nacional y regional.

- Las diversas instituciones de fomento han tenido un papel principalmente modelador del sistema.
- La atención microcrediticia en La Araucanía tiende a concentrarse en la capital regional, Temuco.
- La atención microcrediticia en La Araucanía abarca a microempresarios formales e informales.

ii. Respecto a los operadores microcrediticios:

- A nivel regional se estructura un mercado de microcrédito con operadores diferenciados: cuatro bancos, tres cooperativas de ahorro y crédito y tres entidades privadas sin fines de lucro, además de los programas e instrumentos públicos.
- A pesar de la diversidad de instituciones, es la banca la que concentra principalmente la atención del mercado, reduciendo considerablemente la posibilidad para los microemprendedores de optar por una diversidad de instituciones.
- La banca regional se concentra principalmente en el segmento de microempresarios más consolidados, y que se desempeñan en los sectores de comercio y servicios, principalmente urbanos.
- Por su parte, las organizaciones privadas sin fines de lucro concentran su actuación en microempresas de subsistencia e individuos más cercanos a la línea de pobreza nacional, las que en general ven limitadas sus acciones sintiéndose actores que revierten los vacíos dejados por las intervenciones de los organismos estatales.
- INDAP es la principal institución que abarca la oferta de productos y servicios al sector rural en la región, cuya principal actividad económica es la agropecuaria.
- Existe una cierta descoordinación entre las instituciones operadoras de crédito con las otras instituciones que potencian la gestión y capacitación. Dicha falencia es reconocida por los distintos operadores crediticios quienes resaltan la falta de articulación entre las diferentes instituciones de fomento productivo, públicas y privadas.

iii. Respecto a las estrategias y beneficiarios

- El requisito fundamental para acceder a recursos microcrediticios ha sido demostrar una buena conducta de pago precedente por parte de los beneficiarios.

- En el procedimiento de evaluación crediticio, la visita a terreno ha sido la acción más importante y, además, el factor que más lo encarece.
- El sector de población mapuche se caracteriza por una baja atención crediticia.
- Por su parte, en la generación de los espacios asociativos, la mujer ha jugado un rol protagónico, puesto que han podido constituirse como beneficiarias de microcrédito y terminar así con las barreras de exclusión histórica y cultural vividas, principalmente las mujeres pertenecientes a grupos familiares mapuches.

Adicionalmente, para el autor es importante tener presente la existencia de tres dimensiones relevantes en La Araucanía que tienden a modelar la oferta de servicios financieros: el aspecto agrícola, los aspectos étnicos y los operadores crediticios.

En el aspecto agrícola destaca la creciente vulnerabilidad en las actividades económicas preponderantes de la región, debido a las condiciones climáticas adversas que en la mayoría de los casos se deben afrontar, lo que se traduce en pérdidas en la producción de los agricultores, y por tanto atentando directamente en el desarrollo de acciones crediticias y microcrediticias en la región¹⁵¹. Por su parte, *la situación étnica* caracteriza a la región por una exclusión del pueblo mapuche como sujeto de crédito. Y finalmente *las agencias de desarrollo*, tanto públicas como privadas que se desenvuelven a favor de los microempresarios, no han mostrado mecanismos eficientes que eviten la desorganización y el paralelismo en la diversidad de sus líneas de trabajo, particularmente en el sector agrícola, dado que las instituciones de crédito se concentran mayoritariamente en el sector urbano.

¹⁵¹ En este sentido cobra importancia la actuación de INDAP.

CONCLUSIÓN

A nivel internacional la definición de empresas según tamaño difiere de acuerdo al criterio que se aplique. En Chile, el Ministerio de Economía y la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) priorizan la variable “ventas netas” como criterio de estratificación. Así, las microempresas son definidas como *“aquellas unidades económicas formales con menos de 2.400 Unidades de Fomento (UF) de ventas netas anuales”*.

Diversos estudios (Chile Emprende, 2005; Benavente, 2008; Benavente y Külzer, 2008; SERCOTEC y OIT, 2010) señalan que el conjunto microempresarial a nivel nacional constituye el 78,3% de las unidades económicas formales, y sólo explica cerca del 1,8% de las ventas totales de la economía durante el año 2008, generando más del 40% del empleo privado. Su participación en el número total de empresas aumentó a lo largo del periodo 1998-2008 como resultado de un proceso de deterioro del nivel de ventas de las empresas de menor tamaño, y su tasa de crecimiento numérico ha ido erosionándose lentamente como consecuencia de las dificultades para defender cifras de negocios que les permitan mantenerse como empresas viables. Sectorialmente están extremadamente concentradas, con mayor presencia en aquellos sectores con reducidas barreras de acceso, y uso intensivo en recursos humanos de bajo nivel de cualificación: comercio, servicios, transporte y agricultura. Su distribución regional es extremadamente concentrada, siguiendo muy de cerca los patrones nacionales de concentración territorial. Sin embargo, un 92,4% de los ocupados en dichas microempresas son clasificados como “no pobres”.

Específicamente, la Región de La Araucanía ocupa uno de los lugares más bajos a nivel nacional en cuanto a participación regional en número de microempresas, con un indicador de 36 microempresas por cada mil habitantes. Sin embargo, ello no reduce el importante papel que a nivel interno desarrollan estas unidades productivas. Concretamente, el escenario microempresarial de la región se caracteriza por la existencia de una gran cantidad de microempresas, con una baja participación dentro de las ventas totales. Lo anterior es aun más notable al categorizarlas en subtramos, donde se observa que la mayoría de ellas en La Araucanía pertenecen al primer subtramo (aquellas correspondientes a un nivel de subsistencia), sin embargo las correspondientes al tercer subtramo (más desarrolladas y estables) poseen una participación mayor en

ventas. Las principales actividades económicas en las que se encuentran concentradas son comercio y agricultura.

A nivel nacional las microempresas presentan una serie de características y problemas, en los cuales ha sido posible profundizar producto de la publicación de una mayor cantidad de estudios actualizados y más profundos de la dinámica microempresarial en el país (Encuesta Longitudinal de Empresas, ELE, y Encuesta de Microemprendimiento, EME). De las principales problemáticas detectadas, destaca la problemática crediticia, aspecto clave para su desarrollo (Román, 2003; Morales y Yáñez, 2007). Como respuesta a esta situación, el apoyo crediticio hacia el sector microempresarial chileno ha presentado características diferentes según el periodo analizado. Así, a fines de los años 80 se aplicó una política principalmente subsidiaria hacia sectores considerados de extrema pobreza; en la década de los 90 las microempresas pasan a ser consideradas como agentes económicos empresariales y el crédito pasa a ser el eje central de las políticas de apoyo al sector; a partir del 2001 se privilegia una política de acceso al crédito a través de la banca formal, y en la actualidad existen diversas entidades públicas con labor propia de instituciones financieras de desarrollo: BancoEstado, CORFO e INDAP (Rivas, 2004). Por su parte el sector privado actúa con diversos programas para hacer entrega de recursos microfinancieros. Por tanto, hoy se cuenta con la presencia de un conjunto de instituciones que se han abierto a la atención microfinanciera hacia el sector microempresarial: la banca, las cooperativas de ahorro y crédito y diversas ONGs, apoyadas por los diversos programas de las instituciones públicas (CL Group, 2009).

Específicamente en la Región de La Araucanía, la actividad microfinanciera y concretamente microcrediticia, ha estado enfocada principalmente a los microempresarios. La microempresa ha ampliado notoriamente su acceso al microcrédito desde el año 1991, sin embargo la oferta de recursos hacia el sector se limita principalmente a la presencia de la banca, reduciéndose considerablemente la posibilidad de optar por una diversidad de instituciones, dentro de las cuales las instituciones públicas de fomento han tenido un papel principalmente modelador del sistema (Herrera, 2003). Claras limitaciones para el desarrollo de una actividad microcrediticia más eficaz, es la falta de regulación especializada hacia el sector microfinanciero nacional y el desconocimiento que aún se tiene de la microempresa, a pesar de los avances en materia de estudios y encuestas a nivel país que intentan

subsana este fallo. Los estudios e investigaciones que a nivel regional se tienen para evaluar el impacto de los programas microfinancieros en sus beneficiarios, son reducidos y aún escasos. Por tanto, el futuro de políticas públicas de mayor precisión y eficacia sobre este sector, depende del grado creciente de conocimiento que se genere sobre dichas unidades productivas, y sobre los instrumentos que pretenden apoyarlas y fortalecerlas.

CAPÍTULO VI

EVALUACIÓN DE IMPACTO DE LAS

MICROFINANZAS EN CHILE:

EL CASO DEL MICROCRÉDITO EN LA ARAUCANÍA

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la investigación se ha identificado a las microfinanzas como un instrumento financiero alternativo en la generación y fortalecimiento de los ingresos y nuevas fuentes de trabajo para los sectores de la población más pobres, marginados o excluidos. Entre sus servicios o productos más ofertados, y difundidos a lo largo de las tres últimas décadas, se encuentra el microcrédito.

Se ha observado que la implementación de este instrumento es aplicable en diversos contextos, identificándose diferentes experiencias a nivel mundial, tanto en economías de bajo desarrollo, así como en economías emergentes y economías desarrolladas (Gutiérrez, 2003). Sin embargo, tal como reflejó el Capítulo III de esta investigación, la mayoría de las evaluaciones de impacto sobre sus beneficiarios se han llevado a cabo en economías en vías de desarrollo, y mucho menos estudiado se encuentra en economías de niveles medios de desarrollo o en economías desarrolladas.

Concretamente en Chile, la microfinanciación es considerada una actividad relativamente nueva, impulsada a fines de la década de los ochenta por el gobierno como parte de un programa para incentivar la participación de la banca comercial en la entrega de microcréditos. Anterior a ello, las instituciones microcrediticias sólo se manifestaban vía instituciones sin fines de lucro, cuya estructura de financiación dependía casi en su totalidad de los recursos provenientes de donantes (Herrera, 2003).

Pero ¿cuál es el efecto que estos programas microfinancieros han tenido sobre sus beneficiarios?, ¿qué impactos, concretamente, ha generado la entrega de microcréditos en ellos? la evidencia que se tiene hasta la fecha del impacto cuantitativo que genera el microcrédito en la calidad de vida de los individuos beneficiarios, en general resulta escasa y ambigua (Gutiérrez, 2000; Banco Mundial, 2008; Lacalle, 2008; Rosenberg, 2010). Es por ello, que estudiar su eficacia a través de métodos científicos cada vez más rigurosos es de gran importancia para medir su verdadero aporte y reorientar, en caso necesario, las políticas públicas que actúan en torno a este sector.

Dado lo anterior, en el presente capítulo se intentan evidenciar los efectos que tiene la participación de microempresarios en un programa microfinanciero. Concretamente, evalúa el impacto de la concesión de microcrédito, sobre el ingreso de los microempresarios de la Región de La Araucanía-Chile, y aportar con ello a evidenciar

su eficacia en la lucha contra la pobreza y en el fortalecimiento del tejido productivo de menor tamaño del territorio.

El capítulo se estructura en dos partes: en la primera se realiza el planteamiento metodológico del análisis a través de la presentación del modelo, supuestos, variables, muestra, base de datos y pasos del análisis; la segunda parte se centra en la estimación del modelo a través del cual se evalúa el impacto de la participación en un programa de microcrédito. Esta última parte se complementa con un análisis cualitativo de las características principales que presentan los beneficiarios de microfinanciación.

1. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1. Supuestos y consideraciones previas

Antes del establecimiento del modelo, es necesario hacer hincapié en ciertos conceptos y aspectos claves que clarifican la implementación del mismo. Tales consideraciones se detallan a continuación:

- La presente investigación se centra en una evaluación de impacto de los programas microfinancieros, concretamente un programa de microcrédito, en el ámbito social y económico, es decir, en sus efectos en lograr disminuir los niveles de pobreza y su capacidad de desarrollo del entramado empresarial de un territorio.
- Como variable que refleje dichos cambios se utiliza principalmente el nivel de ingreso de los individuos (beneficiarios del proyecto o microempresarios)¹⁵².
- En cuanto a los estados de naturaleza, se considera el *estado de tratamiento* a aquella situación en la cual los individuos han participado efectivamente de un programa de microcrédito, y un *estado de no tratamiento* a aquella situación en la cual no han participado.
- En cuanto a los resultados, estos se refieren al ingreso del individuo después de haber participado en un programa de microcrédito y donde, específicamente, se espera que el programa haya tenido efecto.
- Específicamente, se analiza lo que han ganado los participantes del programa de microcrédito en comparación a no haber participado en él, es decir, se medirá el impacto sobre los beneficiarios y no sobre los no beneficiarios.
- Es necesario recalcar que en este tipo de programas, la decisión de participar de los individuos se encuentra en manos de terceros, y por tanto no está en manos de los propios individuos el ser tratado por el programa o no, ni en manos del investigador.

¹⁵² En general las teorías de desarrollo y superación de pobreza trabajan con los niveles de ingreso para medir su evolución, pero es necesario tener claro que no es la única variable que compone el desarrollo de una economía, región o localidad, sin embargo a efectos de esta investigación y por motivos de disponibilidad de datos, será la variable a cuantificar. Para el resto de variables que diversos enfoques de desarrollo incorporan se realizará un análisis cualitativo, como es el caso del empleo.

1.2. Estructuración del diseño de estudio

A través del diseño del estudio se intenta dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿cómo afectó el programa de microcrédito al conjunto de los beneficiarios-microempresarios? Para esto es necesario tener claro que pueden existir una serie de factores o sucesos que estén correlacionados con los resultados sin ser causados necesariamente y/o únicamente por el microcrédito. Por tanto, para asegurar un rigor metodológico, una evaluación de impacto debe estimar el escenario contra-factual o simulado alternativo, es decir, lo que habría ocurrido si el microcrédito nunca se hubiera entregado.

A través de la implementación de la metodología de evaluación de impacto de programas sociales¹⁵³ se analiza si los programas de microcrédito aplicados en la Región de La Araucanía-Chile, han generado un aumento significativo en los ingresos de los individuos, y si tales aumentos son atribuibles a la intervención del programa. Adicionalmente, se evalúa si el microcrédito ha influido en otras variables, tales como los gastos de los microempresarios, inversiones en capital fijo, empleo, entre otras, sólo a través de la percepción de mejora que expresan sus beneficiarios.

Las siguientes etapas detallan cómo se ha estructurado el método de evaluación:

Etapas 1

Se fija como objetivo estimar el cambio en el flujo de resultados (ingreso) de los individuos que han recibido microcréditos. Para llevar a cabo este análisis la metodología establece realizar una comparación entre el flujo de resultados (ingresos) en un “estado de tratamiento” (ser beneficiario de microcrédito), con un “estado de no tratamiento” (no ser beneficiario de microcrédito)¹⁵⁴.

Etapas 2

El diseño de estudio seleccionado corresponde a una investigación no experimental (estudio de observación o estudio de no manipulación), concretamente un estudio de corte o transversal¹⁵⁵.

¹⁵³ Metodología abordada en el capítulo III de la presente investigación.

¹⁵⁴ Nótese que esto es diferente a un análisis de flujos de resultados “antes-después” de la recepción del microcrédito.

¹⁵⁵ Esta tipología de estudio analiza la situación en un momento en el tiempo (sin existir seguimiento), específicamente después de haber participado en el programa de microcrédito.

Etapa 3

El estudio compara a dos grupos: uno que ha sido beneficiario de microcrédito, y otro que no lo ha sido, constituyéndose este último en el contra-factual o grupo de control del anterior.

Etapa 4

La construcción de los grupos comparables más parecidos estadísticamente, se realiza a través del método de “matched comparison” (emparejamiento o comparación pareada), dentro del cual a cada individuo beneficiario se le asigna un individuo control sobre la base de emparejar a cada beneficiario con su control más parecido¹⁵⁶.

Etapa 5

El emparejamiento entre un beneficiario y un control se lleva a cabo utilizando la técnica “propensity score”, a través de la estimación de un modelo de regresión logística que arrojará la probabilidad de cada individuo de recibir un microcrédito.

Etapa 6

Para la estimación del modelo de regresión logística (que finalmente arrojará para cada individuo una probabilidad de ser beneficiario de microcrédito) se usa como variable explicada una del tipo discreta binomial, que señala la positiva o negativa recepción de un microcrédito; y como variables explicativas a características del microempresario, de su hogar y de su microempresa¹⁵⁷, tales como: género, edad, estado civil, educación, cabeza de familia, tamaño del hogar, localización de la microempresa, sector al que pertenece la microempresa y tamaño de la microempresa (medido en número de trabajadores).

¹⁵⁶ Se utilizará, también, controles ficticios, tal como aconsejaba el estudio en el capítulo metodológico III.

¹⁵⁷ Estas variables son aquellas en las que se desea similitud entre beneficiarios y controles y aquellas que afectan a la decisión de participar o no en el programa de microcrédito.

Etapas 7

Una vez estimada la regresión se computa para cada individuo (beneficiario y control) la propensión predicha por el modelo, y finalmente se asigna como pareja de un beneficiario de microcrédito a aquel control que posea el “propensity score” más cercano a ese beneficiario. Para el emparejamiento, según aconseja la bibliografía, se prueba con las siguientes alternativas: un beneficiario con un control; y un beneficiario con 5 o 10 controles más cercanos¹⁵⁸.

Etapas 8

Una vez hecho el proceso de emparejamiento, se calcula el impacto. Así, el impacto del microcrédito sobre los ingresos de los beneficiarios del programa se estima de dos formas:

- iii. En primer lugar, y como primera aproximación, aplicando un Análisis ANOVA a la muestra de beneficiarios y controles. Se intenta generar una medición previa entre las medias de sus ingresos, usando como variable dependiente los niveles de ingreso mensuales de los microempresarios beneficiarios y controles de microcréditos; y como variable explicativa discreta la participación o no en un programa de microcrédito.
- iv. En segundo lugar, calculando el promedio del impacto para cada pareja de beneficiario-control, comparando el ingreso promedio de las personas que recibieron microcrédito, con el ingreso promedio de las personas “similares” que no recibieron microcrédito en el grupo control construido. Es decir, se calcula el impacto promedio del microcrédito como el promedio del impacto en los ingresos de los emparejados.

1.3. Modelo

Para determinar el impacto económico y social del microcrédito, se mide principalmente su impacto en el aumento de los ingresos de los microempresarios de la Región de La Araucanía.

¹⁵⁸ Esto se realiza con el objetivo de generar el individuo control más parecido a su beneficiario correspondiente, para reducir posibles sesgos de selección producto de variables observables.

Para el análisis principal sobre ingresos se tiene:

i. Ecuación de impacto

Sobre la base del diseño de estudio planteado previamente en el punto 1.2 de este capítulo, se estima el efecto promedio del microcrédito sobre los individuos que lo recibieron¹⁵⁹, es decir:

$$E(I_{i1} - I_{i0} / D = 1)$$

ECUACIÓN DE DIFERENCIA DE INGRESO PROMEDIO, ENTRE EL INGRESO QUE PERCIBIERON LOS MICROEMPRESARIOS QUE RECIBIERON MICROCRÉDITO, Y EL INGRESO QUE HUBIERAN RECIBIDO SI NO HUBIESEN RECIBIDO EL MICROCRÉDITO

Donde:

- D={0,1}**: Indicador binario de microcrédito que adopta el valor “1” si se da el microcrédito, y “0” de otra forma.
- E**: Esperanza o promedio.
- I_{i1}**: Ingreso del microempresario “i” si recibe microcrédito.
- I_{i0}**: Ingreso del microempresario “i” si no recibe microcrédito.

Dado que $E(I_{i0} / D = 1)$ es un valor desconocido¹⁶⁰, y por tanto impide que se haga una inferencia de manera directa, es necesaria su estimación. Para ello el emparejamiento estadístico permite generar el grupo control, con el fin de estimar el impacto del microcrédito como promedio del impacto para cada pareja beneficiario-control.

ii. Ecuación para emparejamiento estadístico:

(Generación de parejas de beneficiarios y no beneficiarios).

Para llevar a cabo el emparejamiento vía puntaje de predisposición o probabilidad estimada (propensity score), se establece un modelo de respuesta dicotómica con especificación del tipo logística¹⁶¹ sobre la muestra total de beneficiarios y controles. Como variable a explicar se usa una variable discreta dicotómica, y como variables explicativas se usan aquellas en las que se desea similitud entre beneficiarios y

¹⁵⁹ En este caso se intenta dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿qué ganan los participantes de un programa de microcrédito en comparación a no haber participado? Este análisis podría haberse planteado alternativamente, estimando el efecto del microcrédito sobre los individuos que no recibieron microcrédito. En este último caso la pregunta a responder hubiese sido: ¿qué hubiesen ganado los no participantes de un programa de microcrédito si efectivamente hubiesen participado?

¹⁶⁰ Puesto que es una situación hipotética que jamás se dará. Corresponde al promedio del ingreso del microempresario “i” si no recibe microcrédito, dado que ha recibido un microcrédito.

¹⁶¹ Se ha optado por esta especificación, y no una del tipo Probabilística (o Probit), principalmente porque la diferencia entre ambas es la función de distribución en la que están basadas. El modelo de regresión logístico utiliza una función de distribución logística, en cambio el Probabilístico una función de distribución normal tipificada, lo cual lleva a que la rapidez con que las curvas se aproximan a los vectores extremos, sea diferente en cada caso. Concretamente, la función logística es más achatada que la normal, alcanzando, esta última más rápidamente los valores extremos (0 y 1) (Medina, 2003).

controles, y que puedan afectar a la recepción de microcréditos. Concretamente se estima:

$$\begin{aligned}
 & \textbf{Modelo Logit} \\
 & Y_i = \frac{1}{1 + e^{-\alpha - \beta_k X_{ki}}} = \frac{e^{\alpha + \beta_k X_{ki}}}{1 + e^{\alpha + \beta_k X_{ki}}} \quad M_i = E(Y_i) = \text{Prob}(Y_i = 1)
 \end{aligned}$$

Donde:

- Y_i : Variable dicotómica que adopta el valor "1" si el microempresario es beneficiario de un microcrédito, y "0" en otro caso.
- α : Constante.
- β_k : Parámetro asociado a la variable explicativa X_k del individuo "i".
- X_{ki} : Variable explicativa "k" del individuo "i"¹⁶².
- M_i : Probabilidad de un microempresario de recibir un microcrédito.

Una vez estimada la regresión se computa para cada individuo, beneficiario y control, la probabilidad predicha por el modelo. Posteriormente se emparejan los beneficiarios con sus controles respectivos, es decir con aquellos que hayan obtenido la misma o más cercana probabilidad.

1.4. Variables

▪ *Variable de impacto.*

Corresponde a la variable sobre la cual se intenta medir el impacto del microcrédito. Dicha variable es el nivel de ingreso del microempresario. Para ello, previamente se especifica un modelo de regresión logística binomial, que permite emparejar a individuos que han recibido microcréditos con aquellos que, presentando las mismas características o atributos, no han sido beneficiarios¹⁶³.

Para la especificación de la regresión logística binomial se tiene:

▪ *Variable explicada.*

Corresponde a una variable dicotómica que adopta el valor "1" si el individuo ha recibido un microcrédito, y el valor "0" si no ha recibido un microcrédito.

¹⁶² Corresponden al conjunto de características o atributos del individuo "i" que no se encuentran afectados por el programa de microcrédito.

¹⁶³ Rosenbaum y Rubin (1983) mostraron que las observaciones en estado de tratamiento y las de no tratamiento con el mismo valor del puntaje de predisposición, tienen la misma distribución del vector completo de los regresores, es decir, la misma distribución de probabilidad de las variables explicativas para las personas que recibieron el tratamiento y las que no fueron tratadas, en las muestras emparejadas.

▪ **Variables explicativas.**

Corresponden a una serie de atributos o características en las que se desea similitud entre beneficiarios y controles. Dichas características afectan a la posibilidad de recibir microcrédito. Estas son: género, edad, estado civil, educación, cabeza de familia, tamaño del hogar, localización de la microempresa, sector al que pertenece la microempresa, tamaño de la microempresa (medido en número de trabajadores).

El Cuadro 6.1 presenta y describe dichas variables.

CUADRO 6.1 VARIABLES DEL MODELO	
VARIABLE DE IMPACTO	VARIABLE
	Ingreso
VARIABLE EXPLICADA	
	Microcrédito
VARIABLES EXPLICATIVAS	
	Género, edad, estado civil, educación, cabeza de familia, tamaño del hogar, localización de la microempresa, sector de la microempresa, tamaño de la microempresa

Fte.: Elaboración propia

1.5. Muestra

Considerando el tamaño microempresarial en la Región de La Araucanía, se ha analizado el tamaño óptimo muestral que permitiese llegar a conclusiones con niveles de confianza y errores mínimos, bajo un enfoque de muestreo aleatorio simple. Para ello se calculó:

$$n = \frac{N * P * (1 - P)}{\frac{[Me * Me(N - 1)]}{Nc * Nc} + P * (1 - P)}$$

Donde:

n:	Tamaño de la muestra.	(1-P):	Probabilidad de no ocurrencia.
N:	Tamaño de la población.	Me:	Margen de error o precisión.
P:	Probabilidad de ocurrencia.	Nc:	Nivel de confianza o exactitud.

Los tamaños muestrales óptimos alternativos con los cuales se recomienda trabajar, se presentan en el Cuadro 6.2.

CUADRO 6.2
CÁLCULO DE TAMAÑO MUESTRAL

VARIABLE	VALOR (a)	VALOR (b)	VALOR (c)	VALOR (d)
N*	31.276	31.276	31.276	31.276
P	0,5	0,5	0,5	0,5
Q	0,5	0,5	0,5	0,5
Me	10%	10%	5%	5%
Nc**	1,96 (95,5% Nc)	2,17 (97% Nc)	1,96 (95,5% Nc)	2,17 (97% Nc)
n	96	117	380	464

* Corresponde al total de microempresas de la Región de La Araucanía del año 2008 (periodo más actual para el que se tiene información regional)

** Expresado en valor de Z que determina el área de probabilidad buscada.

Fte.: Elaboración propia

El intervalo de tamaño muestral obtenido es de [96 a 117] observaciones para niveles de confianza de 95,5% y 97% respectivamente, y un margen de error fijo en 10%. Si el margen de error se establece en un nivel menor, equivalente al 5%, el rango fluctúa entre [380 y 464] observaciones, para los niveles de confianza previamente citados.

Sin embargo, una de las mayores dificultades para el desarrollo de la presente investigación, ha sido la de acceder a información de microempresarios regionales beneficiarios y no beneficiarios de microcréditos. En la actualidad, es muy difícil conseguir bases de datos de microempresarios regionales, y más aún, no existen fuentes de información oficiales de microempresarios que hayan sido beneficiarios de microcréditos. Dicha información es propia a cada institución que participa en la concesión del microcrédito, y por tanto es resguardada asegurando la confidencialidad de los datos de sus clientes. Dicha problemática se ha perfilado como la principal limitación del presente trabajo, producto de la inexistencia de un listado de toda la población de interés. En estos casos, y siguiendo las recomendaciones de Cea D'Ancona (2001) para el diseño muestral, se aplicó un muestreo bietápico por conglomerado. Para ello, en primer lugar, se seleccionaron instituciones oferentes de microcrédito heterogéneas en cuanto al mercado atendido, concretamente los conglomerados se constituyen por instituciones con fines de lucro e instituciones sin fines de lucro (banca y ONG, respectivamente). Se seleccionó al menos una institución representante de cada conglomerado¹⁶⁴, y posteriormente se solicitó a cada institución

¹⁶⁴ Para ello, se priorizó solicitar la participación de instituciones de mayor a menor representación regional en términos de cobertura microcrediticia. Al respecto, dos instituciones destacan en el mercado atendido tanto a nivel nacional, como regional: BancoEstado y Fondo Esperanza.

generar una muestra aleatoria de los microempresarios atendidos por cada una de ellas¹⁶⁵.

Constituir la muestra de estudio requirió solicitar directamente información a las instituciones otorgantes de microcrédito con presencia en La Araucanía. De tal forma, el tamaño muestral se condicionó al acceso a bases de datos de clientes de ciertas instituciones oferentes en la Región, las cuales voluntariamente han accedido a proporcionar información sobre sus clientes.

Finalmente, la composición de la muestra total con la cual se ha trabajado consta de 1.279 observaciones. Específicamente se tiene:

- Microempresarios beneficiarios de microcréditos.

Esta muestra contiene 407 microempresarios de la Región de La Araucanía, distribuida en dos conglomerados: uno correspondiente a microempresarios atendidos por la banca y otro por ONG.

- Microempresarios no beneficiarios de microcréditos.

Esta muestra corresponde al grupo control, el cual contiene 872 observaciones, las cuales se obtienen de una fuente secundaria con representatividad regional.

1.6. Base de datos

- ***Información sobre individuos beneficiarios de microcréditos.***

Se obtuvo a través de dos fuentes de información:

- a) ***Base de datos BancoEstado.*** Se proporcionó información aleatoria de un grupo de individuos beneficiarios de microcréditos con residencia en la Región de La Araucanía, específicamente 52 observaciones. Tal información, al encontrarse incompleta, necesitó de la aplicación de una encuesta a los beneficiarios, siguiendo las metodologías que otros autores han desarrollado previamente,

¹⁶⁵ Cabe destacar, que la ONG participante de este estudio entregó la base de datos completa de sus beneficiarios sin identificación, pero con la información necesaria requerida para cada uno de ellos. Sin embargo, en el caso de la institución bancaria, la muestra aleatoria fue determinada por la propia institución bajo los lineamientos y sugerencias que previamente informó la autora de esta investigación. Al respecto cabe la posibilidad que dicho proceso de selección no cumpliera con los requisitos estrictos de aleatoriedad.

completándose con ello la base de datos necesaria para la estimación del modelo¹⁶⁶.

- b) **Base de datos ONG Fondo Esperanza.** Este organismo proporcionó la información completa de sus beneficiarios de microcréditos. Dicha base de datos contiene los datos relevantes de 355 observaciones.

▪ **Información sobre individuos no beneficiarios de microcréditos (grupo de control).**

La base de datos procede de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica de los Hogares de Chile, Casen 2006¹⁶⁷, cuyo universo de aplicación es a nivel nacional. Para obtener la información relevante para el análisis, se seleccionaron las observaciones que cumplían con las siguientes condiciones: individuos que vivían en la Región de La Araucanía; empleadores, trabajadores por cuenta propia y empleados; entre 15 y 65 años de edad. La muestra del grupo control quedó compuesta finalmente por 872 observaciones.

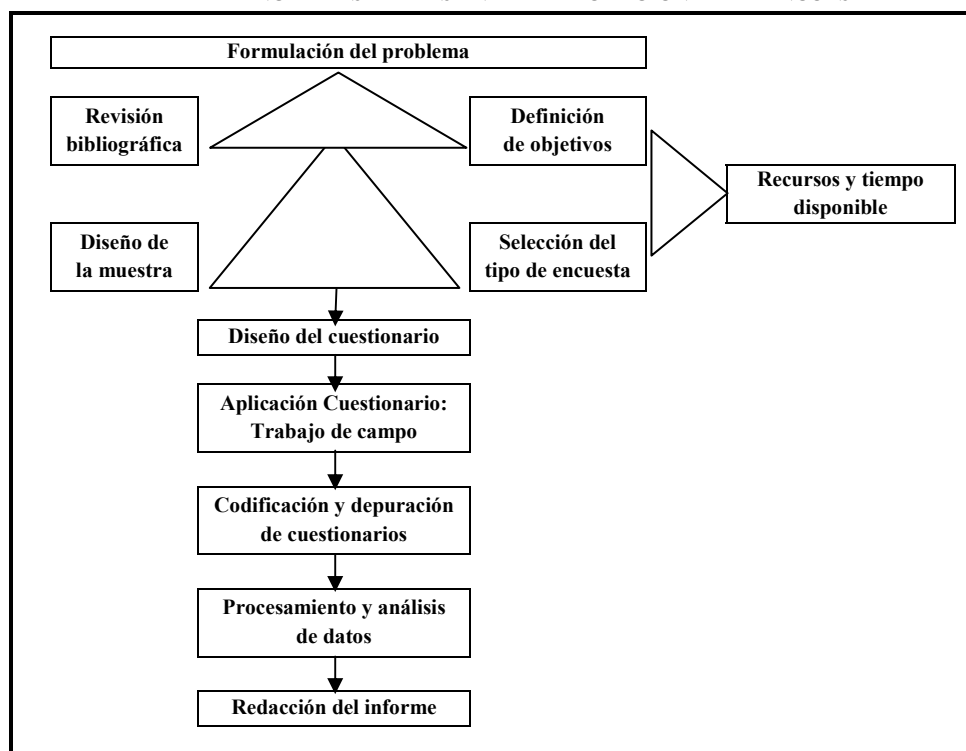
1.6.1. Encuesta

Con el fin de completar la información proporcionada por las fuentes, fue necesaria la implementación de una encuesta a los individuos beneficiarios de microcrédito. Para ello, se diseñó y aplicó un cuestionario de acuerdo a lo que la bibliografía recomendaba, siguiendo las metodologías desarrolladas por Chen (1997); Hulme y Mosley (1996); Cea D'ancona (2001); y Hulme (2000). El Gráfico 6.1 resume las etapas en el proceso de elaboración de la encuesta:

¹⁶⁶ La información relativa a la encuesta: diseño, implementación y posterior análisis se detallan en el siguiente apartado.

¹⁶⁷ Esta encuesta cumple con los criterios de representatividad, con los instrumentos de levantamiento de información y técnicas de muestreo confiables y compatibles con la investigación.

GRÁFICO 6.1
PRINCIPALES ETAPAS EN LA ELABORACIÓN DE LA ENCUESTA



Fte.: Cea D'ancona (2001).

El diseño de la encuesta se caracteriza por ser: urbano, preciso-selectivo-discriminatorio y calendarizado, puesto que la entrevista va dirigida a microempresarios principalmente urbanos, que han sido beneficiarios de microcréditos, seleccionados de forma aleatoria de una base de datos de uno de los bancos de mayor cobertura regional.

Una vez establecido el objetivo, se optó por la modalidad de encuesta de *entrevista personal*, la cual a pesar de resultar más costosa en tiempo y recursos, tiende a presentar mayores ventajas en comparación al resto de modalidades alternativas. Para ello se procedió a la generación del cuestionario, el cual intentó ceñirse a ciertos criterios básicos en la formulación de preguntas, según recomienda Cea D'ancona (2001). Estos son:

- Claridad y sencillez del lenguaje.
- Preguntas preferentemente cortas.
- Secuencia lógica en las preguntas comenzando con un mensaje de presentación, garantizando la confidencialidad y agradeciendo la colaboración. Especificación

de la entidad encargada del estudio, el objetivo del mismo y de la encuesta, y el cómo se ha seleccionado al individuo encuestado.

- Preguntas cortas y fáciles al comenzar, para luego adentrarse en aquellas más complejas o privadas.
- Evitar preguntas que inciten a determinadas respuestas.
- Evitar cálculos. Es preferible obtener cifras promedios a valores exactos.
- Tiempo estimado de la aplicación del cuestionario: 30 min.- 1 hora máximo¹⁶⁸.

Tomando en cuenta tales orientaciones, se confeccionó un cuestionario dividido en tres apartados (perfil microempresario, perfil microempresa y perfil microcrédito) y compuesto por 26 preguntas, principalmente del tipo de respuesta múltiple y abiertas numéricas¹⁶⁹. El Cuadro 6.4 resume la información que se quiere obtener en cada apartado:

CUADRO 6.4
VARIABLES SEGÚN PERFIL DE LA ENCUESTA

PERFIL MICROEMPRESARIO	PERFIL MICROEMPRESA	PERFIL MICROREDITO
Género	Sector	Monto
Edad	Tiempo de vida	Retraso en el pago
Estado Civil	Propiedad	Objetivo inicial del préstamo
Educación	Lugar de funcionamiento	Uso Final del préstamo
Cabeza de Familia	Número de trabajadores	Mejora en empleo
Componentes del grupo familiar	Fuente de capital inicial	Mejora en remuneración
Ingreso	Ventas mensuales	Mejora en Ventas
Principal fuente de ingreso	Ingreso mensual	Mejora en equipos y herramientas

Fte.: Elaboración propia

Una vez elaborado el cuestionario se puso a prueba en individuos que reuniesen características similares a los encuestados, para detectar de tal forma problemas en su redacción, en sus instrucciones y en su comprensión.

En la fase de la aplicación de la encuesta (trabajo de campo) se realizaron visitas domiciliarias en horarios previamente concertados con el microempresario beneficiario de microcrédito, y evitar con ello ser atendido por otro integrante de la empresa o del hogar¹⁷⁰. La encuesta fue aplicada en los meses de octubre-noviembre del 2006 y enero-marzo del 2007 a 52 individuos habitantes de las

¹⁶⁸ La experiencia indica que la probabilidad de que un encuestado complete una encuesta, es inversamente proporcional al número de preguntas que la componen.

¹⁶⁹ La encuesta aplicada se detalla en el Anexo 6.1.

¹⁷⁰ Puesto que la microempresa, en muchos casos, funciona en el hogar del microempresario.

comunas de Temuco, Padre Las Casas, Curacautín, Galvarino, Gorbea, Loncoche, Pucón, y Victoria. Dicha obtención de la información fue realizada por la investigadora y alumnos de la Universidad de La Frontera-Temuco, Chile. La preparación y formación de los alumnos cooperantes se llevó a cabo por la investigadora, tomando en cuenta todos los puntos que podrían generar sesgos en la obtención de la información. Una vez aplicada la encuesta se procedió a generar la base de datos completa para su posterior uso en la estimación del modelo de regresión logística.

En el Cuadro 6.3 se detallan cada una de las actividades que han compuesto el diseño, aplicación, procesamiento y evaluación de la encuesta con su respectiva calendarización.

CUADRO 6.3
CALENDARIZACIÓN DE ACTIVIDADES QUE COMPONEN LA ENCUESTA

ACTIVIDAD	FECHA	COLABORADOR
Diseño de encuesta	Octubre-Nov. 2005	Tutor
Reclutamiento de encuestadores	Marzo-Mayo 2006	----
Capacitación de encuestadores	Junio-Sept. 2006	----
Aplicación de encuesta	Oct.-Nov. 2006 Enero-Marzo 2007	Encuestadores*
Revisión y corrección de errores	Abril-Mayo 2007	----
Obtención de la información	Junio-Julio 2007	----

* Dos alumnos del Departamento de Administración y Economía de la Universidad de La Frontera – Temuco, Chile.

Fte.: Elaboración propia

A través de todo este proceso se ha intentado no incurrir en errores de muestreo (tamaño, tipo, heterogeneidad), de medición y tratamiento de los datos (procesamiento, grabación, depuración y transformación incorrecta).

1.7. Resultados esperados

De acuerdo a la teoría económica y a las investigaciones cualitativas que, en general, han abordado el tema, se espera obtener los resultados del Cuadro 6.5.

CUADRO 6.5
RESULTADOS ESPERADOS

RESULTADO PARCIAL
<i>Impacto positivo del microcrédito en los niveles de ingresos de microempresarios de la Región de La Araucanía</i>
RESULTADO GLOBAL
<i>La participación en un programa microfinanciero genera aumento en los niveles de ingreso de microempresarios locales, disminuyendo los niveles de pobreza y fortaleciendo el tejido productivo local, constituyéndose las microfinanzas así en un instrumento potencial de promoción del desarrollo local</i>

Fte.: Elaboración propia

1.8. Pasos del análisis de la información

El análisis comienza con una descripción de los beneficiarios de microcréditos, presentando la estructura de la muestra de microempresarios pertenecientes al banco y a la ONG. Con ello se intenta generar un marco introductorio a las características que presenta la muestra de individuos que han sido beneficiarios de microcrédito, en la que se presenta la información referente a frecuencias y valores medios de las variables descriptivas. Incluida en esta descripción se procede a realizar un estudio específico para los individuos beneficiarios del banco a quienes se les aplicó la encuesta con el objetivo de evaluar cierta información que podría aportar datos cualitativos al análisis posterior.

Finalmente, mediante el uso del paquete estadístico SPSS 15.0 (Statistical Package for the Social Sciences), se lleva a cabo el análisis de la información correspondiente a individuos beneficiarios y controles. Con dicha herramienta se tratan bases de datos alternativas, con la finalidad de generar información con niveles de desagregación crecientes. Así, siguiendo las recomendaciones de Aroca (2002), el análisis se estructura en 2 partes:

- **Análisis Conjunto.** Trabaja con la muestra total de microempresarios beneficiarios de microcrédito, procedentes del banco y la ONG.
- **Análisis Independiente.** Trabaja de forma independiente la muestra de beneficiarios del banco y la muestra de beneficiarios de la ONG.

Al mismo tiempo, cada análisis se lleva a cabo para 3 tipos de muestras diferentes del grupo de control¹⁷¹:

¹⁷¹ Esto se debe a que es necesario obtener un grupo control que cumpla con dos requisitos: en primer lugar, que sean individuos microempresarios y en segundo lugar, individuos que no hayan sido beneficiarios de microcrédito. Al no existir una base de datos oficial de la cual se pueda extraer dicha información es necesario generarla sobre la base de ciertos supuestos. Se utilizó para ello la Encuesta Casen 2006, sin embargo dicha encuesta no proporciona información directa de qué individuos cumplen con los dos requisitos establecidos previamente. Tan sólo es posible identificar individuos “empleadores o trabajadores por cuenta propia” de una empresa del tipo micro (1 a 9 trabajadores), o individuos “empleados” en una microempresa. Con la primera base de datos se obtienen microempresarios (o individuos con capacidad emprendedora), pero no se asegura el que éstos no hayan sido beneficiarios de microcrédito (a pesar de que existe una pregunta que permite identificar a aquellos individuos que no tienen deuda, ello no significa necesariamente que en el pasado cercano no hayan sido beneficiarios de microcrédito). Dado lo anterior, y de manera tal de reducir o minimizar dicho problema se selecciona una segunda base de datos compuesta por empleados de una microempresa, con la cual nos aseguramos de que los individuos no han sido beneficiarios de microcréditos (pues no son emprendedores de una microempresa), sin embargo sabemos que no son microempresarios y que podrían no presentar características asociadas a un emprendedor.

- Muestra N°1, compuesta por empleadores, trabajadores por cuenta propia y empleados.
- Muestra N°2, compuesta por empleadores y trabajadores por cuenta propia.
- Muestra N°3, compuesta por empleados.

El Cuadro 6.6 resume las características de cada análisis.

CUADRO 6.6
TIPOLOGÍA Y DESCRIPCIÓN DE LOS DIVERSOS ANÁLISIS APLICADOS

PRUEBA DE DESCRIPCION DE LOS DIVERSOS ANALISIS AL BANCO						
TIPO ANALISIS	NOMBRE ANALISIS	MUESTRA (Nº)				
		Composición del grupo de control	Benef.	Gr.control	TOTAL	
CONJUNTO (BANCO Y ONG)	<i>Análisis Conjunto Nº1</i>	Empleador, Trabajador Cta. Propia, Empleado	407	872	1.279	
	<i>Análisis Conjunto Nº2</i>	Empleador, Trabajador Cta. Propia	407	587	994	
	<i>Análisis Conjunto Nº3</i>	Empleado	407	285	692	
INDEPENDIENTE	BANCO	<i>Análisis Banco Nº1</i>	Empleador, Trabajador Cta. Propia, Empleado	52	880	932
		<i>Análisis Banco Nº2</i>	Empleador, Trabajador Cta. Propia	52	625	677
		<i>Análisis Banco Nº3</i>	Empleado	52	289	341
	ONG	<i>Análisis ONG Nº1</i>	Empleador, Trabajador Cta. Propia, Empleado	355	163	518
		<i>Análisis ONG Nº2</i>	Empleador, Trabajador Cta. Propia	355	86	341
		<i>Análisis ONG Nº3</i>	Empleado	355	77	432

Fte.: Elaboración propia

Para cada una de las bases de datos descritas anteriormente, se siguen los siguientes pasos en el proceso de investigación:

a) Análisis ANOVA de un factor:

Como una primera aproximación al estudio del impacto del microcrédito en los beneficiarios, se lleva a cabo una comparación de las medias de los ingresos entre los individuos que han recibido microcréditos y los que no han recibido a través del Análisis ANOVA de un factor. Se analiza el estadístico F y su significancia, y el estadístico de Levene para determinar la existencia de heterocedasticidad, en cuyo caso, el estadístico F es sustituido en su análisis por los estadísticos de Welch y Brown-Forsythe.

Dado lo anterior, se podría estar subestimando o sobreestimando el impacto del microcrédito, respectivamente. Por ello se realiza un análisis por separado para cada base de datos del grupo de control, y un análisis conjunto que promediaría, y con ello minimizaría, los errores de estimación de tales impactos.

b) Análisis logístico binario:

A través de este análisis se estima un modelo de regresión logística con variable dependiente dicotómica y variables independientes que expliquen de forma significativa la probabilidad de ser o no beneficiario de microcrédito. Se estima la siguiente ecuación:

$$Mi = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta_{Gen}Gen + \beta_{EdG}EdG + \beta_{EC}EC + \beta_{Educ}Educ + \beta_{CF}CF + \beta_{TH}TH + \beta_{LM}LM + \beta_{SM}SM + \beta_{NeMG}NeMG)}}$$

El Cuadro 6.7 describe cada variable:

CUADRO 6.7
VARIABLES MODELO LOGISTICO BINARIO

VAR.	DESCRIPCIÓN	TIPO	VALORES
Mi	Beneficiario de microcrédito	Dicotómica	1 – Beneficiario 0 – No Beneficiario
Gen	Género	Numérica	1 – Hombre 2 – Mujer
EdG	Grupos de edad	Numérica	1 – 15 a 25 años 2 – 26 a 35 años 3 – 36 a 45 años 4 – 46 a 55 años 5 – 56 a 65 años
EC	Estado Civil	Categórica	1 – Soltero 2 – Casado 3 – Viudo 4 – Convive
Educ	Nivel educacional	Numérica	0 – Sin educación 1 – Primaria 2 – Secundaria 3 – Formación técnica 4 – Universitaria
CF	Cabeza de Familia	Numérica	1 – Es cabeza de familia 0 – No es cabeza de familia
TH	Tamaño del Hogar	Numérica	1 – Una persona 2 – 2 a 3 personas 3 – 4 a 6 personas 4 – Más de 6 personas
LM	Localización de la microempresa	Numérica	1 – En el hogar 0 – En otro lugar
SM	Sector de la microempresa	Numérica	1 – Primario 2 – Secundario 3 – Terciario
NeMG	Número de trabajadores de la microempresa	Numérica	1 – Un trabajador 2 – 2 a 5 trabajadores 3 – 6 a 9 trabajadores

Fte.: Elaboración propia

Para cada base de datos se obtienen los ajustes de acuerdo a los siguientes métodos proporcionados por el programa estadístico SPSS: un paso (método introducir); por pasos (método adelante condicional). Finalmente, mediante el análisis de las significancias individuales y globales (a través del R^2 de Nagelkerke y el Porcentaje

(%) de aciertos), se escoge el modelo que proporciona el mejor ajuste. Una vez obtenido el modelo se realizan dos procesos:

- b.1. Estudio de las características de los microempresarios que confieren una mayor probabilidad de recibir microcréditos, a través del análisis de los coeficientes y sus signos.
- b.2. Obtención de las probabilidades estimadas de cada observación: a través del modelo estimado se obtienen las probabilidades estimadas de cada observación de la muestra, con el fin de realizar el emparejamiento.

c) Proceso de emparejamiento

Una vez conocida la probabilidad estimada de recibir un microcrédito de cada individuo de la muestra, se procede a emparejar microempresarios que han recibido un microcrédito (beneficiarios) con individuos del grupo de control (estimación de microempresarios no beneficiarios), que compartan idéntica probabilidad.

Dentro de este mismo proceso se analiza si el emparejamiento ha sido de calidad, para lo cual se obtienen los valores medios de las variables explicativas de la muestra antes del emparejamiento y de la muestra después del emparejamiento, de modo tal, de verificar si ha habido una reducción en las diferencias medias de las características de los individuos beneficiarios y controles. Para ello se estudia la significancia de dicho mejoramiento de medias mediante la *Prueba T para muestras no relacionadas*, proporcionado por el paquete estadístico SPSS.

d) Análisis de impacto del microcrédito

Con la finalidad de determinar el efecto del microcrédito, se comparan los ingresos de las parejas de microempresarios beneficiarios y no beneficiarios que comparten una idéntica probabilidad estimada “x”¹⁷². Para ello se realizan dos tipos de emparejamiento:

¹⁷² Ya que son individuos que presentan una distribución similar en sus características, y que por tanto, su diferencial de ingreso es atribuible principalmente a la diferencia de haber sido o no beneficiario de microcrédito.

d.1. Emparejamiento Tipo I. El ingreso de cada beneficiario de microcrédito con una probabilidad estimada “x”, se empareja con el promedio de los ingresos de uno o varios microempresarios del grupo de control que compartan dicha probabilidad “x”.

d.2. Emparejamiento Tipo II. El promedio de los ingresos de los beneficiarios con una probabilidad estimada “x”, se empareja con el promedio de los ingresos de uno o varios microempresarios del grupo de control que compartan dicha probabilidad “x”.

Con las muestras emparejadas se procede a la comparación de sus ingresos a través de la *Prueba T para muestras relacionadas* proporcionado por el paquete estadístico SPSS.

2. MEDICIÓN DEL IMPACTO

2.1. Descripción y estructura de la muestra de beneficiarios

En el Cuadro 6.8 se observan las principales características de la muestra total de beneficiarios obtenidas del banco y de la ONG, compuesta por 407 observaciones. Se detallan el número de observaciones válidas, la media y la desviación típica de cada una de las características de los individuos que serán usadas para explicar el modelo de regresión logística.

CUADRO 6.8			
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA MUESTRA DE BENEFICIARIOS			
Variable	Nº	Media	Desv. típ.
Género	407	1,84	0,364
Edad	407	3,01	1,161
Estado civil	407	2,31	1,171
Educación	407	1,73	0,672
Cabeza de Familia	407	0,43	0,496
Tamaño del hogar	407	1,76	0,596
Localización de la microempresa	407	0,29	0,453
Sector de la microempresa	407	2,71	0,453
Nº trabajadores de la microempresa	407	1,35	0,477

Fte.: Elaboración propia

Por su parte, el Cuadro 6.9 expuesto a continuación detalla los valores que adopta cada una de estas características en la muestra total y en cada una de las muestra por separado de beneficiarios. En dicho cuadro se concluye que, al estudiar la muestra total, el mayor

porcentaje de beneficiarios corresponde al género femenino, con edades que fluctúan entre los 25 y 45 años, casados, de nivel educacional bajo (a lo más han cursado secundaria), que no son cabeza de familia, cuyos hogares están compuestos por 4 a 6 personas, y cuyas microempresas son principalmente del tipo unipersonales, ubicadas fuera del hogar y pertenecientes al sector terciario de la economía.

Sin embargo, se observan ciertas diferencias importantes al estudiar de forma independiente cada muestra de clientes. Específicamente para los microempresarios, es la ONG quien atiende mayoritariamente a mujeres, a diferencia del banco que posee una clientela homogénea en términos de género. Por otro lado, el banco se centra en la atención de individuos de mayor edad, a diferencia de la ONG que atiende a microempresarios jóvenes. Otra diferencia se observa en los microempresarios cabezas de familia en los cuales centra su atención el banco. La ONG presenta mayor porcentaje de microempresarios que no muestran esta condición.

CUADRO 6.9
ESTRUCTURA DE MICROEMPRESARIOS BENEFICIARIOS DE MICROCRÉDITO

Variable	Valores	Identificación		Total (407 obs)
		Banco (52 obs)	ONG (355 obs)	
Género	Hombre	25	39	64
	Mujer	27	316	343
Edad	15 a 25 años	3	29	32
	26 a 35 años	7	116	123
	36 a 45 años	11	101	112
	46 a 55 años	18	70	88
	56 a 65 años	13	39	52
Estado civil	Soltero	9	76	85
	Casado	37	189	226
	Viudo	1	15	16
	Conviviente	3	42	45
	Otros	2	33	35
Educación	Primaria	16	134	150
	Secundaria	33	192	225
	Formación Técnica	3	19	22
	Universitaria	0	10	10
Cabeza de Familia	Cabeza de Familia	42	135	117
	Otro Caso	10	220	230
Tamaño del hogar	1 a 3 personas	17	116	133
	4 a 6 personas	32	207	239
	Más de 6 personas	3	32	35

Fte.: Elaboración propia

En términos del negocio, la diferencia principal entre estas instituciones radica en que el banco suele tener una muestra bastante equilibrada entre microempresas que se ubican en el hogar o fuera de él, con atención mayoritaria en micronegocios de mayor tamaño (2 a 5 trabajadores). La ONG, por el contrario, sigue la tendencia de la muestra total: microempresas unipersonales, que no se desarrollan en el hogar (Cuadro 6.10).

CUADRO 6.10
DESCRIPCIÓN DE MICROEMPRESAS BENEFICIARIAS DE MICROCRÉDITO

Variable	Valores	Identificación		Total (407 obs)
		Banco (52 obs)	ONG (355 obs)	
Localización de la microempresa	En el Hogar	26	91	117
	Otro caso	26	264	290
Sector de la microempresa	Secundario	9	108	117
	Terciario	43	247	290
Nº trabajadores de la microempresa	Una persona	23	242	265
	2 a 5 personas	29	113	142

Fte.: Elaboración propia

Además del análisis estructural de la muestra total de beneficiarios, es posible, mediante la información obtenida a través de las encuestas, obtener cierta información cualitativa respecto a los beneficiarios de microcrédito clientes del banco¹⁷³. Dicha información se presenta en 3 apartados: microempresario, microempresa y microcrédito.

a) Aspectos del Microempresario.

El Cuadro 6.11 indica que, del 100% de individuos encuestados, el 90,4% declara que su principal fuente de ingreso proviene de la microempresa. Tal cifra adquiere mayor relevancia al estudiar si esa fuente de ingreso es del cabeza de familia, y del género de dicho individuo.

CUADRO 6.11
PRINCIPAL FUENTE DE INGRESO DE BENEFICIARIOS DE MICROCRÉDITO DE BANCO

Género	Condición	Principal Fuente de Ingreso		Total
		Otros	Microempresa	
Hombre	De otro modo	1	1	2
	Cabeza de Familia	1	22	23
Mujer	De otro modo	1	7	8
	Cabeza de Familia	2	17	19
		5	47	52
Total		(9,6%)	(90,4%)	(100%)

Fte.: Elaboración propia

¹⁷³ No es posible realizar este análisis para la muestra proveniente de la ONG, puesto que dicha institución ha entregado la información requerida para el análisis de regresión logístico, sin acceso a la identificación de los microempresarios, no siendo posible contar con otro tipo de características de dichos individuos.

Se observa claramente en el cuadro anterior que para hombres y mujeres cabezas de familia, el principal ingreso proviene de la microempresa, lo cual revela la importancia del apoyo que debería recibir este colectivo económico dada su directa relación con la calidad de vida de los hogares y familias, y la estabilidad económica que ello podría generar en estos grupos familiares. El rol de la mujer destaca en las cifras anteriores: del 100% de mujeres cabezas de familia, casi el 90% tienen como fuente principal de ingreso, aquel proveniente de sus pequeños negocios.

b) Aspectos de la Microempresa.

Dos aspectos adicionales factibles de evaluar en la encuesta aplicada, se refieren a la antigüedad de la microempresa y al origen del capital que hizo posible su creación (Cuadros 6.12).

CUADRO 6.12
AÑOS DE FUNCIONAMIENTO Y FUENTE DE CAPITAL INICIAL
DE LA MICROEMPRESA

	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
TIEMPO (En años)	1 a 5	24	46,2%
	6 a 10	12	23,1%
	11 a 20	10	19,2%
	Más de 20	6	11,5%
	Total	52	100,0%
FUENTE DE CAPITAL INICIAL	Ahorros personales	45	86,5%
	Ahorros familiares	4	7,7%
	Préstamo para el proyecto	3	5,8%
	Total	52	100,0%

Fte.: Elaboración propia

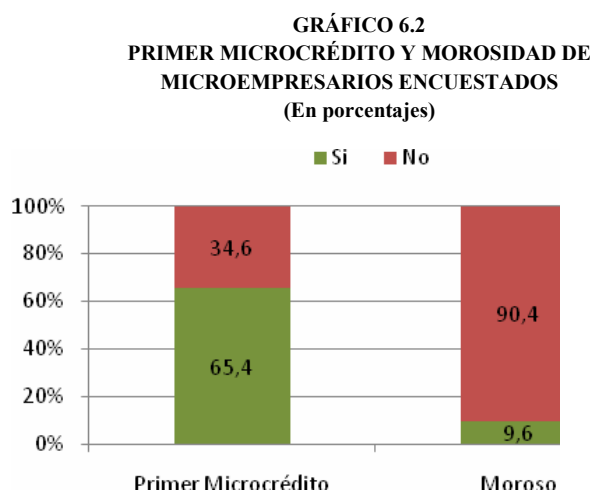
Existe un gran porcentaje de microempresas relativamente nuevas (menores a 5 años de vida), y un bajo porcentaje de empresas con más de 20 años de creación, o inclusive, con más de 10 años. Ello corrobora la tasa elevada de natalidad y mortalidad que presentan estos pequeños agentes económicos. Por otra parte, se observa que el 86,5% de las microempresarios encuestados han declarado obtener de sus ahorros personales el capital inicial que ha hecho posible la creación de la empresa. Ello se explica en que estas iniciativas empresariales se caracterizan por comenzar como pequeños negocios en los cuales la inversión inicial suele ser baja, en comparación a la inversión necesaria para proyectos de mayor envergadura. Un análisis más detallado de las condiciones anteriores se llevó a cabo para observar si las microempresas con menos años de vida

han tendido a cambiar el origen del capital inicial de ahorros personales a préstamos específicos para el proyecto (microcrédito), con la intención de ver si el imposible acceso a este tipo de financiación años atrás, podría explicar en parte que estos individuos recurriesen a sus ahorros. Sin embargo, no se ven cambios al cruzar la información.

c) Aspectos del Microcrédito.

En este apartado se analizan aspectos referidos al microcrédito referentes a su otorgamiento, al objetivo de su petición, al uso final que se le dio, y a la percepción por parte de los clientes de sus efectos.

El Gráfico 6.2 muestra el porcentaje de microempresarios que han recibido por primera vez un microcrédito, y los que se encuentran al día en sus pagos.



Fte.: Elaboración propia

Claramente se observa que un 65,4% de los microempresarios es beneficiario por primera vez de un microcrédito por parte del banco. El 34,6% restante ha recibido ayuda de este tipo anteriormente, ya sea de bancos o instituciones financieras especializadas en microcrédito. Ningún individuo ha sido beneficiario previo de una ONG. Por otra parte, casi la totalidad de los beneficiarios declaran estar al día en el pago de sus cuotas (90,4%). Los que no lo están, en general añaden que tal situación ha sido provocada por algún tipo de siniestro familiar, es decir, no como consecuencia de un mal funcionamiento del negocio, sino por imprevistos familiares que les imposibilita ponerse al día en sus pagos. Lo anterior es un indicador de la vulnerabilidad que como colectivo social poseen estos microemprendedores, arrojando luces acerca de la

importancia en la complementariedad que las políticas públicas sociales dirigidas a este sector deben presentar para minimizar dicha vulnerabilidad.

Respecto a la causa que generó la petición del microcrédito y el uso que finalmente se le dio, se puede observar que un 81% de individuos ha solicitado financiación para ampliación del negocio, de estos, el 95% ha destinado los recursos a dicho objetivo. Lo cual indica, en primer lugar, que en general el microcrédito es solicitado para potenciar el crecimiento del negocio y, en segundo lugar, que realmente el destino que se le da es el que, desde un comienzo, se ha planificado. El Cuadro 6.13 resume dicha información.

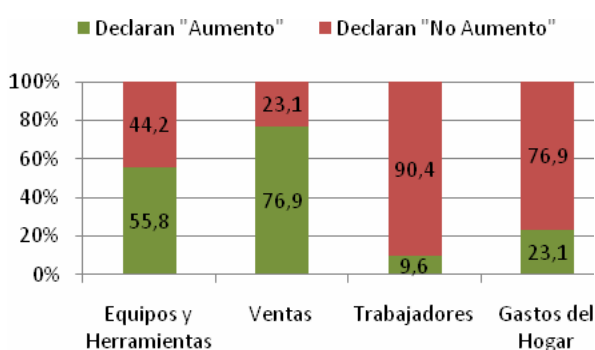
CUADRO 6.13
OBJETIVO Y USO DEL MICROCRÉDITO

Objetivo del Microcrédito	Uso del Microcrédito		Total
	Ampliación	Otros	
Ampliación	40	2	42
Otros	0	10	10
Total	40	12	52

Fte.: Elaboración propia

La encuesta incorporó ciertas preguntas que intentaban captar la percepción de los beneficiarios del banco, respecto a los efectos que ellos percibían que el microcrédito había tenido en su negocio y en su economía familiar. Para ello el Gráfico 6.3 analiza los porcentajes declarados de aumentos en las ventas, en equipos y herramientas, en trabajadores del negocio, y en gastos en el hogar.

GRÁFICO 6.3
EFFECTOS DECLARADOS DEL MICROCRÉDITO



Fte.: Elaboración propia

El ítem que muestra un mayor porcentaje de percepción de aumento es el de ventas de los microempresarios, un 76,9% de ellos declara aumento de ventas como consecuencia de haber recibido microfinanciación. También es importante la percepción de haber aumentado la cantidad de equipos y herramientas de trabajo (55,8%) como

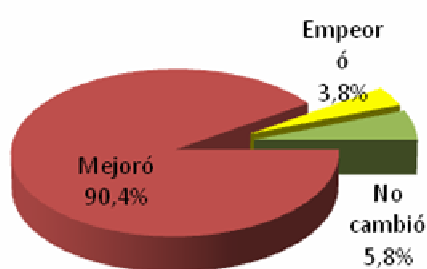
consecuencia de haber recibido microcrédito. Sin embargo, en términos laborales, sólo un 9,6% de los microempresarios declara haber contratado más trabajadores después de haber recibido el microcrédito. Si bien esta cifra nos indica la baja percepción de impacto positivo en la generación de empleo por parte del microcrédito, es necesario tener en cuenta que: en primer lugar, constituye una respuesta de percepción del microempresario a la pregunta de la encuesta; en segundo lugar, no necesariamente este bajo aumento podría ser consecuencia únicamente del microcrédito, puesto que pueden haber otros factores interviniendo y que no se han identificado ni están siendo aislados; en tercer lugar, y aunque fuese únicamente un efecto del microcrédito, se debería considerar que, probablemente, el crecimiento y desarrollo de una microempresa no son resultados que se obtengan en el plazo inmediato, a diferencia de los aumentos en las ventas e ingresos, es decir, la generación de empleo por parte de un microempresario, es una decisión que responde a un proceso de mejora sostenida en el negocio y requiere de una planificación mínima de medio plazo. Por tanto, el que no se vean efectos importantes en las cifras de empleo creado por parte de los microempresarios beneficiarios de microcrédito, no lleva a determinar de forma concluyente que dicha microfinanciación tiene escasa capacidad para generar puestos de trabajos. Sostener dicha afirmación requiere llevar a cabo el análisis con un diseño metodológico de mayor rigor científico que incorpore como mínimo un grupo control y un seguimiento de las microempresas desde la recepción de su primer microcrédito. Lo anterior plantea el desafío de generar futuras líneas de investigación al respecto.

En términos de economía doméstica, sólo el 23,1% de los microempresarios del banco, declaran haber aumentado los gastos del hogar como consecuencia de la recepción del microcrédito. En general dichos gastos han estado orientados a la adquisición de electrodomésticos.

Finalmente, a modo de percibir el impacto global que el microcrédito ha tenido en los beneficiarios, se les ha preguntado por la influencia que ha generado el crédito en su situación económica. Ante ello el 90,4% percibe que su situación económica ha mejorado. El porcentaje restante, o bien siente que su situación no ha cambiado o incluso ha empeorado (Gráfico 6.4). Dichos resultados son trascendentales al momento de comprender que el otorgamiento del microcrédito, si bien tiene como objetivo fundamental la mejora en la calidad de vida de aquellos microemprendedores con capacidades y potencial, en algunos casos puede que dicho instrumento conlleve a un

empeoramiento de la calidad de vida del individuo y de su familia, producto del mayor nivel de endeudamiento que deberá afrontar, y que en algunos casos podría no enfrentar oportunamente debido al mayor grado de vulnerabilidad que presenta el microempresario y su núcleo familiar, y que bajo ciertas situaciones excepcionales o ciertos imprevistos, simplemente generarán impago de la deuda, retrasos en ella, e incluso mayor dificultad para acceder en un futuro a servicios financieros.

GRAFICO 6.4
PERCEPCIÓN DEL CAMBIO EN SITUACIÓN ECONÓMICA
DEL MICROEMPRESARIO



Fte.: Elaboración propia

2.2. Resultado Análisis ANOVA

En el Cuadro 6.14 se muestran los resultados de la comparación de medias de los ingresos de los microempresarios beneficiarios de microcrédito y los no beneficiarios de microcrédito a través del Método ANOVA de un factor para cada tipología de análisis.

CUADRO 6.14
RESULTADOS ANOVA DE UN FACTOR POR TIPOLOGÍA DE ANÁLISIS

RESULTADOS ANOVA DE UN FACTOR POR TIPOLOGIA DE ANALISIS										
TIPO ANALISIS	MEDIA DE INGRESOS (en pesos chilenos)		ESTADISTICOS (*)							
			F		LEVENE		WELCH		BROWN-FORSYTHE	
	Benefic.	No Benefic.	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.
Análisis Conjunto N°1	89.864,4	154.432,81		68,594 (0,000)		47,258 (0,000)		93,555 (0,000)		93,555 (0,000)
Análisis Conjunto N°2	89.864,4	190.595,64		96,875 (0,000)		108,147 (0,000)		121,718 (0,000)		121,718 (0,000)
Análisis Conjunto N°3	89.864,4	108.451,67		8,301 (0,004)		16,043 (0,000)		9,116 (0,003)		9,116 (0,003)
ESTADISTICOS										
TIPO ANALISIS	MEDIA DE INGRESOS		ESTADISTICOS							
			F		LEVENE		WELCH		BROWN-FORSYTHE	
	Benefic.	No Benefic.	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.
Análisis Banco N°1	239.803,92	162.948,25		10,486 (0,001)		0,423 (0,515)		14,598 (0,000)		14,598 (0,000)
Análisis Banco N°2	239.803,92	249.752,42		0,050 (0,823)		5,651 (0,018)		0,254 (0,615)		0,254 (0,615)
Análisis Banco N°3	239.803,92	108.451,67		102,814 (0,000)		37,254 (0,000)		42,934 (0,000)		42,934 (0,000)
ESTADISTICOS										
TIPO ANALISIS	MEDIA DE INGRESOS		ESTADISTICOS							
			F		LEVENE		WELCH		BROWN-FORSYTHE	
	Benefic.	No Benefic.	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.
Análisis ONG N°1	70.093,44	66.488,56		0,306 (0,580)		9,811 (0,002)		0,410 (0,522)		0,410 (0,522)
Análisis ONG N°2	70.093,44	65.199		0,359 (0,550)		0,573 (0,449)		0,427 (0,515)		0,427 (0,515)
Análisis ONG N°3	70.093,44	68.401,78		0,063 (0,801)		9,684 (0,002)		0,130 (0,719)		0,130 (0,719)

(*) Para un nivel de confianza del 95%

Fte.: Elaboración propia

Los valores significativos de los estadísticos F, Welch y Brown-Forsythe, para los análisis en ausencia y presencia de heterocedasticidad, respectivamente, indican inicialmente una diferencia en las medias de los ingresos de los microempresarios que han recibido microcréditos, en comparación a los que no lo han recibido. Esto es así para cada tipo de análisis conjunto, y sólo para los análisis independientes de las muestras de beneficiarios del Banco N°1 y N°3. Por tanto, al trabajar con la muestra total de beneficiarios y no beneficiarios, con cada una de las muestras del grupo control (ya sea empleadores y empleados; sólo empleadores; sólo empleados) se obtienen diferencias significativas en sus niveles de ingresos. Sin embargo, tal diferencia sitúa a los no beneficiarios con ingresos medios mayores a los que poseen los beneficiarios. Dicho resultado podría deberse a dos situaciones: en primer lugar, los individuos que componen el grupo de beneficiarios son individuos atendidos por un banco y por una ONG, instituciones focalizadas en clientes de características muy diferentes. Al trabajar con esta muestra en conjunto, se está promediando a la baja los ingresos de la muestra total, ya que los clientes de la ONG componen aproximadamente el 85% de la muestra

total de beneficiarios, y son específicamente estos individuos quienes presentan los niveles de ingresos más bajos. En segundo lugar, el grupo control (no beneficiarios) está conformado por un conjunto de individuos de muy diversas características que podría no estar necesariamente reflejando la realidad de individuos similares a los atendidos por bancos o por ONGs.

Dado lo anterior, es necesario llevar a cabo un análisis por separado para la muestra compuesta por beneficiarios de microcrédito del banco y para la muestra de beneficiarios de la ONG. Además, para cada uno de estos casos se depura la muestra del grupo de control buscando valores que puedan resultar atípicos en los niveles de ingresos¹⁷⁴.

Con tal distinción, la muestra de beneficiarios del banco con el grupo de control total N°1 (empleadores y empleados), y con el grupo de control que incluye sólo a empleados (N°3) resulta significativa, y con una media de ingresos mayores para los individuos beneficiarios en comparación a los no beneficiarios.

Por su parte, cada uno de los análisis independientes de los clientes de la ONG, muestran diferencias en las medias de los ingresos a favor de los individuos que han recibido microcrédito, sin embargo tal diferencia resulta no significativa.

2.3. Resultados análisis logístico binario

Para la muestra total de microempresarios beneficiarios de microcrédito se obtienen muy buenos resultados globales. Los porcentajes (%) de aciertos¹⁷⁵ fluctúan entre valores de 81% y 83%, dependiendo de si la muestra del grupo de control incluye a empleadores y empleados, o sólo a uno de ellos (ver Cuadro 6.15).

¹⁷⁴ Específicamente para el análisis de los beneficiarios de la ONG, se depura al grupo de control con la finalidad de que esté compuesto por individuos pobres, ya que estas organizaciones trabajan con un mercado caracterizado principalmente por encontrarse bajo la línea de la pobreza (la Encuesta Casen 2006 proporciona información acerca de la situación de pobreza de cada individuo).

¹⁷⁵ Cuya estimación se realizó con valor de corte igual al porcentaje de beneficiarios sobre la muestra total.

CUADRO 6.15
RESULTADOS ESTIMACIÓN REGRESIÓN LOGÍSTICA BINARIA. ANÁLISIS CONJUNTO

	Análisis Conjunto N°1		Análisis Conjunto N°2		Análisis Conjunto N°3	
Tamaño Muestra	1.279		994		692	
N° Beneficiarios	407		407		407	
R ² de Nagelkerke	0,513		0,557		0,545	
Porcentaje (%) Aciertos	81,5%		81,9%		83,1%	
Valor de corte	0,32		0,41		0,59	
VARIABLES	COEF.	SIG.*	COEF.	SIG.*	COEF.	SIG.*
Gen	3,134	0,000	3,398	0,000	3,193	0,000
EdG	-	-	-0,186	0,027	0,363	0,000
EC		0,001		0,023	-	-
EC(1)	0,026	0,942	0,044	0,911	-	-
EC(2)	0,830	0,013	0,636	0,080	-	-
EC(3)	0,229	0,676	-0,189	0,734	-	-
EC(4)	0,360	0,354	0,019	0,965	-	-
Educ	-	-	-	-	-0,458	0,002
CF	0,776	0,000	0,793	0,001	0,798	0,005
TH	-	-	-	-	-	
LM	-0,524	0,003	-0,906	0,000	0,985	0,001
SM	0,892	0,000	0,990	0,000	0,891	0,000
NeMG	-0,770	0,000	0,589	0,002	-	-
Constante	-7,450	0,000	-8,722	0,000	-7,600	0,000

* Para un nivel de confianza del 95%

Fte.: Elaboración propia

El análisis que incluye a empleadores y empleados (Análisis conjunto N°1), presenta las siguientes variables significativas: género, estado civil, cabeza de familia, localización de la microempresa, sector de la microempresa, y tamaño de la microempresa (medido en número de trabajadores). Específicamente es el microempresario de género femenino, casado, cabeza de familia, cuya empresa no está ubicada en el hogar, del sector terciario y de menor tamaño quien tiene mayor probabilidad de ser beneficiario de microcrédito.

Por otra parte, al comparar al grupo de beneficiarios con la muestra del grupo de control que incluye sólo a empleadores se observa que se repiten las mismas variables significativas del análisis anterior, añadiéndose la variable edad del microempresario. Nuevamente la mayor probabilidad de recibir un microcrédito la obtiene el género femenino, casado, cabeza de familia y con menor edad, además de tener situada la microempresa fuera del hogar, perteneciente al sector terciario. Sin embargo, el mayor tamaño de la microempresa, en este caso específico, genera mayor probabilidad de recibir un microcrédito. El análisis conjunto N°3, cuyo grupo de control considera sólo a

empleados, discrepa de las estimaciones previas al excluir del modelo las variables estado civil y tamaño de la microempresa (resultan no significativas), e incluye como variable explicativa significativa el nivel educacional del microempresario, indicando el signo del regresor que a mayor nivel de estudios se espera una menor probabilidad de ser beneficiario de microcrédito.

El Cuadro 6.16 que se muestra a continuación, resume los resultados de las tres estimaciones de regresión logística para la muestra independiente de los beneficiarios del banco con cada uno de los componentes del grupo de control (muestra total, muestra de empleadores y muestra de empleados). En términos generales, los tres análisis resultan globalmente buenos, si bien los porcentajes (%) de aciertos son menores a los estimados en el análisis conjunto, éstos no dejan de ser significativos, con valores de 74,5%, 73,3% y 77,7% para los análisis del banco N°1, N°2 y N°3, respectivamente¹⁷⁶.

CUADRO 6.16
RESULTADOS ESTIMACIÓN REGRESIÓN LOGÍSTICA BINARIA
ANÁLISIS INDEPENDIENTE: BANCO

	Análisis Banco N°1		Análisis Banco N°2		Análisis Banco N°3	
Tamaño Muestra	932		677		341	
N° Beneficiarios	52		52		52	
R ² de Nagelkerke	0,304		0,321		0,504	
Porcentaje (%) Aciertos	74,5%		73,3%		77,7%	
Valor de corte	0,06		0,08		0,15	
VARIABLES	COEF.	SIG.*	COEF.	SIG.*	COEF.	SIG.*
Gen	1,727	0,000	1,982	0,000	1,131	0,010
EdG	0,325	0,034	-	-	0,775	0,000
EC		0,024		0,050	-	-
EC(1)	1,581	0,068	1,311	0,138	-	-
EC(2)	2,022	0,014	1,688	0,045	-	-
EC(3)	-0,180	0,893	-0,343	0,798	-	-
EC(4)	0,822	0,413	0,361	0,723	-	-
Educ	-	-	-	-	-	-
CF	2,163	0,000	2,050	0,000	1,601	0,002
TH	-	-	-	-	-	-
LM	0,737	0,023	-	-	2,056	0,000
SM	1,543	0,000	1,479	0,000	1,530	0,000
NeMG	-	-	0,715	0,012	-	-
Constante	-13,730	0,000	-12,807	0,000	-11,287	0,000

* Para un nivel de confianza del 95%

Fte.: Elaboración propia

¹⁷⁶ Nuevamente, el punto de corte que se usa para la estimación corresponde al porcentaje de beneficiarios de microcrédito sobre la muestra total. En este caso específico, como la muestra obtenida del banco es pequeña en comparación a la obtenida de la ONG y de la Encuesta Casen, el valor de corte tiende a ser mucho menor.

Claramente se observa que los resultados en significancia de los parámetros de las variables son similares a los obtenidos previamente. Resultan significativas en los 3 modelos: el género, el ser o no cabeza de familia, la localización y sector donde se desarrolla la microempresa, otorgándose mayores probabilidades de ser receptor de financiación para la microempresa a individuos del género femenino, que son cabeza de familia, cuyo negocio se desarrolla en el hogar, y principalmente del sector terciario.

La edad y el estado civil del microempresario explican los modelos N°1-N°3 y N°1-N°2, respectivamente. Finalmente, los resultados muestran que el tamaño de la microempresa sólo explica la estimación de la muestra de empleadores. En el otro extremo, la variable educación no resulta significativa en ninguna estimación.

De forma análoga, se realiza la estimación para los beneficiarios de microcréditos de la ONG, con cada uno de los grupos controles formados. Es esta estimación la que entrega los mejores resultados globales, con porcentajes (%) de aciertos muy altos (entre el 85% y 90%), e incluso con pseudos R^2 bastante elevados (R^2 de Nagelkerke en torno a 0,6 y 0,7). Sin embargo, al llevar a cabo las estimaciones con los diversos métodos explicados en el apartado anterior, las variables explicativas tienden a ser no significativas, resultando su inclusión en el modelo en una disminución importante en su bondad global. Los resultados se muestran en el Cuadro 6.17.

CUADRO 6.17
RESULTADOS ESTIMACIÓN REGRESIÓN LOGÍSTICA BINARIA
ANÁLISIS INDEPENDIENTE: ONG

	Análisis ONG N°1		Análisis ONG N°2		Análisis ONG N°3	
Tamaño Muestra	513		436		423	
Nº Beneficiarios	350		350		346	
R ² de Nagelkerke	0,651		0,627		0,711	
Porcentajes (%) Aciertos	87,1%		86,7%		90,3%	
Valor de corte	0,68		0,80		0,82	
VARIABLES	COEF.	SIG.*	COEF.	SIG.*	COEF.	SIG.*
Gen	3,699	0,000	4,048	0,000	4,342	0,000
EdG	-	-	-	-	0,325	0,072
EC	-	-	-	-	-	-
EC(1)	-	-	-	-	-	-
EC(2)	-	-	-	-	-	-
EC(3)	-	-	-	-	-	-
EC(4)	-	-	-	-	-	-
Educ	-	-	-	-	-	-
CF	-	-	-	-	-	-
TH	-0,957	0,000	-1,237	0,000	-0,853	0,017
LM	-0,685	0,047	-0,741	0,068	-	-
SM	1,185	0,000	0,970	0,001	1,614	0,000
NeMG	-	-	3,124	0,000	-	-
Constante	-5,874	0,000	-8,627	0,000	-8,040	0,000

* Para un nivel de confianza del 95%

Fte.: Elaboración propia

Género, tamaño del hogar y sector en el que se desempeña el negocio, son las variables independientes que resultan significativas para las tres estimaciones. La edad del microempresario, la localización de la microempresa y su tamaño resultan explicativas de tan sólo alguno de los tres modelos. El estado civil, el nivel educacional, y el ser o no cabeza de familia, no explican significativamente ninguna estimación.

Lo anterior podría explicarse parcialmente por el hecho de que los individuos atendidos por las ONGs, generalmente pertenecen a un colectivo muy desfavorecido, focalizándose la atención en los individuos más pobres y de mayor riesgo social, en donde la ayuda tiende a generar un impacto mayor. Dentro de estos colectivos está principalmente la mujer no importando si es o no cabeza de familia, puesto que el objetivo que se persigue, si es cabeza de familia, es generar un impacto mayor en el

hogar¹⁷⁷ y, en caso contrario, reducir su exclusión social y generar independencia económica.

Es necesario destacar que de los resultados obtenidos, el tamaño del hogar, a diferencia de los análisis anteriores, resulta significativo en las tres estimaciones. Sin embargo, su signo nos indica que en general, a mayor número de integrantes del hogar, menor es la probabilidad de recibir microcrédito. El signo de la variable localización de la empresa, también nos indica que resultan más favorecidas aquellas que se desempeñan fuera del hogar.

2.4. Proceso de emparejamiento

Una vez realizadas las diferentes estimaciones y obtenidos los pronósticos de cada una de las observaciones de las muestras, se procede a realizar el emparejamiento de los microempresarios beneficiarios de microcrédito, con aquellos microempresarios no beneficiarios de microcrédito que sean considerados una réplica más próxima a los primeros. Para ello, la probabilidad de ser beneficiario de microcrédito es la variable de decisión que permite emparejar a individuos beneficiarios, con individuos del grupo control.

El Cuadro 6.18 resume el número de observaciones a la que queda reducida cada muestra inicial, una vez seleccionados los casos que cumplen con el requisito de presentar igual probabilidad estimada.

¹⁷⁷ Diversos estudios (mencionados en el Capítulo III) señalan que las ayudas a las mujeres pobres, cabezas de familia, tienden a generar mayores impactos en el hogar, sobre todo en lo referente a la educación de los hijos.

CUADRO 6.18
CARACTERÍSTICAS RESULTADOS DE EMPAREJAMIENTO

CARACTERÍSTICAS RESULTADOS DE EMPAREJAMIENTO						
TIPO ANÁLISIS		Muestra sin emparejar	Muestra emparejada	Beneficiarios Emparejados	Controles emparejados	
ANÁLISIS CONJUNTO	Análisis Conjunto N°1	1.279	717	315	402	
	Análisis Conjunto N°2	994	392	214	178	
	Análisis Conjunto N°3	692	318	205	113	
ANÁLISIS INDEPENDIENTE	BANCO	Análisis Banco N°1	932	202	38	164
		Análisis Banco N°2	677	277	50	227
		Análisis Banco N°3	341	124	35	89
	ONG	Análisis ONG N°1	513	349	252	97
		Análisis ONG N°2	436	219	175	44
		Análisis ONG N°3	423	175	100	75

Fte.: Elaboración propia

A pesar de que cada muestra se reduce considerablemente, la de menor número de observaciones contiene 175 casos. También es necesario observar que las muestras que componen el análisis conjunto son más equitativas en número de beneficiarios y controles. Por su parte, poseen mayor cantidad de beneficiarios y mayor cantidad de controles la muestra de la ONG y la del banco, respectivamente.

Como una forma de establecer si los resultados del emparejamiento han sido de calidad, se estudian los valores medios de cada una de las variables explicativas de los microempresarios beneficiarios y de los controles, en primer lugar, para la muestra no emparejada y, posteriormente, para la muestra emparejada. Ello, con la finalidad de observar si se han tendido a igualar las características de los individuos beneficiarios y controles, es decir, si después de reducir las muestras con el criterio de igual probabilidad estimada, se está considerando a individuos de características similares¹⁷⁸. El Cuadro 6.19 resume la calidad del proceso de emparejamiento.

¹⁷⁸ Puesto que eso es lo que se desea para poder ver diferenciales de ingreso entre individuos considerados estadísticamente idénticos.

CUADRO 6.19
CALIDAD DEL EMPAREJAMIENTO

CALIDAD DEL EMPAREJAMIENTO					
Tipo de Análisis		Diferencia promedio entre las Medias de las Variables de Beneficiarios y Controles		Mejora promedio	
		Antes de emparejar	Después de emparejar		
CONJUNTO	Conjunto N°1	27%	12%	15%	
	Conjunto N°2	19%	14%	5%	
	Conjunto N°3	49%	9%	40%	
INDEPENDIENTE	BANCO	Banco N°1	41%	13%	28%
		Banco N°2	23%	14%	9%
		Banco N°3	105%	30%	75%
	ONG	ONG N°1	33%	17%	16%
		ONG N°2	25,2%	13,2%	12%
		ONG N°3	36%	20%	16%

Fte.: Elaboración propia

La diferencia entre el grupo tratado y el grupo de control es menor para la muestra emparejada que para la muestra sin emparejar, tal como era de esperar. Los resultados también muestran que el procedimiento de emparejamiento funcionó mejor para la muestra completa y para los clientes del banco, mientras que para los clientes de la ONG la mejora del emparejamiento, en promedio, fue menos significativa. Como era de esperar, la mayor diferencia entre características de beneficiarios-controles, se encuentra en la muestra independiente del Banco N°3, donde los beneficiarios son individuos clientes del banco y los controles son individuos de la Encuesta Casen seleccionados con el criterio de ocupación “empleados”. Específicamente, se observa que los mejores emparejamientos se producen al trabajar con la muestra N°3 correspondiente a individuos clasificados como empleados en el grupo de control.

2.5. Impacto del microcrédito

El impacto del microcrédito en los individuos beneficiarios se resume en el Cuadro 6.20 para cada tipo de análisis. Dicho impacto es evaluado con los dos tipos de emparejamiento explicados en el apartado anterior, con lo cual, dependiendo de la muestra con la que se está trabajando y del tipo de emparejamiento, se obtienen resultados diferentes.

CUADRO 6.20
IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN LOS INGRESOS DE LOS MICROEMPRESARIOS DE
LA REGION DE LA ARAUCANÍA-CHILE.

TIPO ANÁLISIS		Tipo Emparej. (*)	Nº Obs.	Impacto Microcrédito (Pesos chilenos) (**)		Prueba T Muestras Relacionadas(***)			
				Diferencia de Medias	Diferencia Porcentual	t	Sig.	gl	
ANÁLISIS CONJUNTO	Análisis Conjunto N°1	Tipo I	315	-77.902,06	-83%	-12,066	0,000	314	
		Tipo II	57	-55.243	-34%	-4,023	0,000	56	
	Análisis Conjunto N°2	Tipo I	214	-156.768,3	-61%	-12,547	0,000	213	
		Tipo II	77	-127.598,7	-52%	-5,108	0,000	77	
Análisis Conjunto N°3	Tipo I	205	11.310,32	13%	1,703	0,090	204		
	Tipo II	43	12.185,63	12%	1,033	0,308	42		
ANÁLISIS INDEPENDIENTE	BANCO	Análisis Banco N°1	Tipo I	37	29.921,45	15%	1,108	0,275	36
			Tipo II	26	45.061,17	24%	1,332	0,195	25
		Análisis Banco N°2	Tipo I	50	-71.944,8	-23%	-2,637	0,011	49
	Tipo II		21	-57.373,2	-19%	-1,497	0,150	20	
	Análisis Banco N°3	Tipo I	35	121.808,8	101%	4,626	0,000	34	
		Tipo II	21	118.365,7	106%	3,955	0,000	20	
	ONG	Análisis ONG N°1	Tipo I	252	15.252,7	25%	4,286	0,000	251
			Tipo II	16	11.572,42	18%	1,339	0,201	15
		Análisis ONG N°2	Tipo I	175	15.162,53	37%	4,337	0,000	174
Tipo II	15		7.372,787	13%	0,644	0,053	14		
Análisis ONG N°3	Tipo I	137	1.603,8047	2%	0,308	0,759	136		
	Tipo II	18	1.9967,21	27%	1,899	0,075	17		

(*) **Emparejamiento Tipo I:** Cada ingreso de los beneficiarios con probabilidad "x" se empareja con el promedio de los ingresos de los individuos controles que presentan dicha probabilidad "x".

Emparejamiento Tipo II: El promedio de los ingresos de los beneficiarios con probabilidad "x" se empareja con el promedio de los ingresos de los individuos controles que presentan idéntica probabilidad estimada "x".

(**) Medido como el promedio del diferencial de ingreso de los beneficiarios de microcrédito y los no beneficiarios de microcrédito.

(***) Para un nivel de confianza del 95%

Fte.: Elaboración propia

El Cuadro resume la información de impacto del microcrédito para cada uno de los tipos de análisis que se han aplicado. También muestra la cantidad de observaciones que finalmente ha generado la muestra emparejada, dependiendo del tipo de emparejamiento que se ha aplicado. Específicamente se observa que para el emparejamiento del Tipo II, el número de observaciones tiende a reducirse considerablemente, ya que para los beneficiarios que comparten idéntico puntaje de predisposición (probabilidad), se promedia sus ingresos generándose a partir de ellos una sola observación.

Los análisis finales de impacto muestran que 12 de las 18 estimaciones generan resultados esperados, es decir, resultados en los que los beneficiarios de microcréditos presentan ingresos microempresariales más altos que los individuos que no han recibido microcrédito. Por otra parte, tan sólo 8 estimaciones de impacto resultan estrictamente

significativas ($\text{Sig.} \leq 0,05$), viéndose dichos resultados reducidos a 5 si se quiere analizar sólo para los que muestran resultados esperados.

2.5.1. Impacto del microcrédito en beneficiarios del banco y ONG: Análisis Conjunto

Este estudio preliminar del impacto se lleva a cabo con la muestra total de beneficiarios, es decir, con la muestra de individuos clientes del banco y de la ONG, y adicionalmente, con diferentes tipos de muestras para el grupo control (como ya se ha explicado anteriormente).

Concretamente, al realizar el análisis los resultados son significativos, sin embargo en los Análisis Conjuntos N°1 y N°2, el diferencial de medias de los ingresos es elevado y a favor de los no beneficiarios de microcrédito, es decir a favor de los individuos del grupo control. Por el contrario, el Análisis Conjunto N°3 muestra diferenciales en las medias de los ingresos en torno al 13%, con cada tipo de emparejamiento, y a favor de los beneficiarios, sin embargo, su significancia es menor que la de los análisis previos.

Tales resultados podrían explicarse, en primer lugar, tomando en cuenta que la muestra total de beneficiarios es heterogénea, con lo cual, se estarían promediando los ingresos de individuos muy diferentes, que en general tienden a mostrar distintas medias. En segundo lugar, al trabajar con muestras diferentes del grupo control, también se promedian ingresos de individuos empleadores y trabajadores por cuenta propia, con individuos empleados, lo que resulta finalmente en que al quitar de dicha muestra a los primeros, los ingresos medios bajen¹⁷⁹, generando un resultado positivo en el análisis N°3. Lo anterior se corrobora al ver los que el ingreso promedio de los beneficiarios clientes del banco es alrededor de un 250% más elevado que el de los clientes de la ONG; y en lo que se refiere a los grupos de control emparejados, en el caso del programa con base en el banco, el ingreso promedio del grupo de control de los empleadores es 139% mayor que el del grupo de control de los empleados asalariados (Ch\$288.330,46 frente a Ch\$120.491,82). Esto se revierte para el caso de la ONG, en la que el ingreso promedio del grupo de control de los empleadores emparejados es menor que el del grupo control de los empleados asalariados (Ch\$61.660,18 frente a Ch\$72.487,13, respectivamente). Sin embargo, el ingreso promedio del grupo control de empleadores y de empleados emparejados del banco es siempre mayor que el ingreso promedio de los correspondientes de la ONG. La conclusión principal que surge de

¹⁷⁹ Puesto que hay diferencia de medias de ingresos entre los individuos empleadores y empleados.

estos resultados corrobora lo intuido previamente, y es el hecho de que el Banco y las ONG poseen clientes muy distintos en términos de sus ingresos. Así, se plantea que al estudiar por separado a estas muestras los resultados pueden mejorar considerablemente.

Dado lo anterior, se llevan a cabo análisis independientes para cada una de las muestras de los beneficiarios, minimizando con ello el error que podría estarse cometiendo al sacar conclusiones de individuos que no presentan características similares en sus ingresos

2.5.2. Impacto del microcrédito en beneficiarios del banco: Análisis Banco

Al analizar únicamente el posible impacto que el microcrédito ha generado en los ingresos de los microempresarios clientes del banco, se obtiene que dicho instrumento:

- Genera un impacto positivo en los microempresarios del Análisis N°1 (con grupo control conformado por la muestra completa), en torno al 15%-25% pero no demasiado significativo.
- Genera un impacto positivo y significativo, en torno al 100% en los microempresarios para el Análisis N°3 (con grupo control conformado sólo por empleados).
- Genera un impacto negativo en torno al 20% en el Análisis N°2 (con grupo control conformado sólo por empleadores), no demasiado significativo.

En el caso en el cual el impacto resulta más favorecedor para los microempresarios (Análisis N°3), se tiene en cuenta que podría estarse sobreestimando el efecto del microcrédito, ya que la muestra del grupo de control compuesta por empleados, podría estar entregando información de individuos que si bien no han recibido microcréditos, no necesariamente podrían cumplir con todas las cualidades y capacidades para ser microempresarios, concluyendo ello, probablemente, en ingresos más bajos para este colectivo. Por otra parte, la situación en la cual el impacto resulta no favorecedor (Análisis N°2), podría estar subestimando el efecto en los beneficiarios, ya que al estar compuesto el grupo de control por individuos del tipo empleadores y trabajadores por cuenta propia, se cumple con el requisito de reunir individuos con capacidades empresariales, pero no hay certeza de que no hayan sido beneficiarios de microcréditos. Sin embargo, si se considera que el alrededor del 25% de los microempresarios de Chile, en promedio, resultan beneficiarios de microcréditos (BID, 2008), la

subestimación de los resultados debe considerar dicha cifra. El Análisis N°1, por su parte, trabaja con el promedio de los individuos de grupo de control, y con ello podría estar promediando tales sub y sobre estimaciones previamente mencionadas. Considerando esto último se concluye, con esta muestra, que el ser beneficiario de microcrédito tiende a generar un aumento de los ingresos de los microempresarios beneficiarios del banco de la Región de La Araucanía.

2.5.3. Impacto del microcrédito en beneficiarios de la ONG: Análisis ONG

Para los clientes de la ONG se concluye que el microcrédito tiene un impacto positivo en los ingresos de los microempresarios. Dicho impacto suele ser menor que en el caso de los clientes del banco, sin embargo tiende a ser más estable y más significativo (en los tres tipos de análisis se tienen estimaciones significativas). Específicamente:

- El Análisis N°1 (con grupo control conformado por la muestra completa) muestra un impacto positivo en torno al 25%.
- El Análisis N°2 (con grupo control conformado sólo por empleadores) muestra un impacto positivo en torno al 37%.
- El Análisis N°3 (con grupo control conformado sólo por empleados) muestra un impacto positivo en torno al 27%.

Cabe destacar que en este caso se ha trabajado con individuos controles que son considerados pobres, puesto que la ONG está focalizada en la atención de individuos que viven en la pobreza, y por tanto no tendría sentido comparar el ingreso de estos microempresarios, con individuos componentes del grupo de control que no se encuentran en esta clasificación. Nuevamente, cabe distinguir en las estimaciones de cada muestra, que el trabajar con grupos separados puede hacernos incurrir en una probable sub y sobreestimación, con lo cual, en promedio se puede concluir que el impacto del microcrédito sobre microempresarios clientes de una ONG es positivo y corresponde al 25% para los individuos de la Región de La Araucanía.

Por tanto, el análisis por separado de los clientes del banco y de la ONG tiende a mostrar mejores resultados. En concreto, 10 de 12 estimaciones arrojan resultados acordes a los esperados, es decir, resultados que muestran que los ingresos de los beneficiarios de microcrédito son mayores a aquellos individuos no beneficiarios. Y de

tales estimaciones, 6 son altamente significativas. Si a lo anterior se agregan las consideraciones mencionadas previamente, a las posibles sobre o sub estimaciones que podrían provocar las muestras de grupos de control, los resultados permiten establecer una asociación entre la entrega de microcrédito y la generación de mayores ingresos en los beneficiarios de dichos programas.

CONCLUSIÓN

Para evaluar el impacto del microcrédito en los microempresarios beneficiarios, se ha construido un modelo a través del cual se han estimado sus efectos en los niveles de ingreso de los microempresarios. Adicionalmente en otras variables tan sólo se procede a realizar un análisis de la percepción de los microempresarios respecto a sus niveles de mejora.

A través de la caracterización de los individuos que componen la muestra total de beneficiarios procedentes de un banco y una ONG de la Región de La Araucanía-Chile, se observa que los microempresarios que han recibido microcrédito son en su mayoría individuos de género femenino, relativamente jóvenes (entre 25 y 45 años), cuyo estado civil es casado, que no son cabezas de familia, cuyo nivel educacional no es más allá de secundaria y que conforman hogares de entre 4 y 6 personas. Al mismo tiempo, la microempresa tiende a estar fuera del hogar, desarrollándose en el sector terciario y unipersonal. La mayor diferencia que se genera entre la muestra obtenida del banco y la correspondiente a la ONG, se presenta en el género, en la responsabilidad sobre el hogar y en el tamaño del negocio. La ONG principalmente atiende a mujeres, que no son cabeza de familia y que son trabajadoras únicas de la microempresa (unipersonal).

En cuanto a las características de la muestra procedente del banco fue factible obtener un poco más de información cualitativa, debido a la implementación de una encuesta. En dicho cuestionario fue posible apreciar lo siguiente:

- Para hombres y mujeres cabezas de familia, el principal ingreso proviene de la microempresa, destacando el rol de la mujer en las cifras: del 100% de mujeres cabezas de familia, casi el 90% tienen como fuente principal de ingreso aquel proveniente de sus pequeños negocios.
- Existe un gran porcentaje de microempresas relativamente nuevas (menores a 5 años de vida), y un bajo porcentaje de empresas con más de 20 años de creación, corroborando así la tasa elevada de natalidad y mortalidad que presentan estas pequeñas unidades económicas.
- Un 86,5% de los microempresarios encuestados han declarado obtener de sus ahorros personales el capital inicial que ha hecho posible la creación de la empresa.

- Un 65% de los microempresarios han obtenido por primera vez un microcrédito por parte del Banco. El 34,6% restante ha recibido ayuda de este tipo anteriormente, sin embargo, ningún individuo ha sido beneficiario previo de una ONG.
- La mayoría de los beneficiarios declaran estar al día en el pago de sus cuotas (90,4%). Los que no lo están, en general añaden que tal situación ha sido provocada por algún tipo de siniestro familiar.
- El objetivo y el uso del microcrédito es principalmente para ampliación del negocio (81%), y de ellos el 95% ha destinado los recursos a dicho objetivo. Lo anterior indica, en primer lugar, que en general el microcrédito es solicitado para potenciar el crecimiento del negocio y, en segundo lugar, que realmente el destino que se le da es el que, desde un comienzo, se ha planificado.
- El mayor impacto se genera en las ventas de los microempresarios, un 76,9% de ellos declara aumento de ventas como consecuencia de haber recibido microfinanciación.
- Resulta importante el aumento en equipos y herramientas de trabajo (55,8%).
- En términos laborales, sólo un 9,6% de los microempresarios declara haber contratado más trabajadores después de haber recibido el microcrédito. Si bien esta cifra nos indica el bajo impacto en la generación de empleo por parte del microcrédito, es necesario tener en cuenta que, probablemente, el crecimiento y desarrollo de una microempresa no son resultados que se obtengan en el plazo inmediato.
- El 23,1% de los microempresarios del banco, declaran haber aumentado los gastos del hogar como consecuencia de la recepción del microcrédito. En general, dichos gastos están orientados a la adquisición de electrodomésticos.
- El impacto global percibido por el microempresario en su situación económica revela una amplia percepción de mejoría (90,4%).

Por otra parte, mediante la implementación de una investigación del tipo observacional de corte transversal, se comparó a dos grupos de microempresarios: uno beneficiario de microcrédito y otro no beneficiario (grupo control). La construcción de los dos grupos comparables estadísticamente se llevó a cabo a través de un proceso de emparejamiento (matched comparison) utilizando la técnica de “propensity score” (puntaje de predisposición con un modelo de especificación logística binaria) para emparejar a

beneficiarios de los programas de microcrédito, con personas no beneficiarias que compartiesen características similares. Con ello se ha comparado los ingresos promedio de ambos grupos, tanto para la muestra total de beneficiarios, como para cada muestra por separado correspondiente al banco y a la ONG, dado que la literatura sugiere que atienden a diferentes partes del mercado.

En una primera instancia, y a través del análisis Anova de un factor, se ha podido constatar que al trabajar con la muestra total de beneficiarios y no beneficiarios, con cada una de las muestras del grupo control (ya sea empleadores y empleados; sólo empleadores; sólo empleados) se obtienen diferencias significativas en sus niveles de ingresos. Sin embargo, tal diferencia sitúa a los no beneficiarios con ingresos medios mayores a los que poseen los beneficiarios. Dicho resultado podría deberse a dos situaciones: en primer lugar, al trabajar con la muestra en conjunto, se está promediando a la baja los ingresos de la muestra total, ya que los clientes de la ONG componen aproximadamente el 85% de la muestra total de beneficiarios, y son específicamente estos individuos quienes presentan los niveles de ingresos más bajos. En segundo lugar, el grupo control (no beneficiarios) está conformado por un conjunto de individuos de muy diversas características que podría no estar necesariamente reflejando la realidad de individuos similares a los atendidos por bancos o por ONGs.

Al llevar a cabo el mismo análisis con cada muestra de forma independiente se obtiene que los clientes del banco con el grupo de control total N°1 (empleadores y empleados), y con el grupo de control que incluye sólo a empleados (N°3) resulta significativa, y con una media de ingresos mayores para los individuos beneficiarios en comparación a los no beneficiarios. Por su parte, cada uno de los análisis independientes de los clientes de la ONG, muestran diferencias en las medias de los ingresos a favor de los individuos que han recibido microcrédito, sin embargo tal diferencia no resulta altamente significativa.

Mediante el modelo logístico binario se han obtenido los siguientes resultados para la muestra total de beneficiarios:

- Porcentajes (%) de aciertos muy elevados (81% y 83%).
- Los análisis que incluye a empleadores y empleados; y sólo a empleadores son similares, concluyendo ambos que las variables significativas en el modelo son el género, estado civil, cabeza de familia, localización, sector y tamaño de la

microempresa. Por su parte, el análisis que considera sólo a empleados discrepa de las estimaciones previas al excluir del modelo las variables estado civil y tamaño de la microempresa (resultan no significativas), e incluye como variable explicativa significativa el nivel educacional del microempresario.

Para la muestra que comprende sólo a los beneficiarios del banco se tiene que:

- En términos generales, los tres análisis resultan globalmente buenos.
- Los resultados en significancia de las variables son similares a los obtenidos previamente: género, ser o no cabeza de familia, localización y sector donde se desarrolla la microempresa, son de gran significancia en las tres estimaciones.

De forma análoga para los beneficiarios de microcréditos de la ONG se concluye:

- Es la estimación que entrega los mejores resultados globales, con Porcentajes (%) de aciertos muy altos (85% y 90%). Género, tamaño del hogar y sector en el que se desempeña el negocio son las variables independientes que resultan significativas para las tres estimaciones. La edad del microempresario, la localización de la microempresa y su tamaño resultan explicativas de tan sólo alguno de los tres modelos. Estado civil, nivel educacional, y ser o no cabeza de familia, no explican significativamente ninguna estimación.

Finalmente, una vez realizado el proceso de emparejamiento y la comparación de los ingresos de los beneficiarios con los controles, la evaluación final del impacto muestra que 12 de las 18 estimaciones generan resultados esperados, es decir, resultados en los que los beneficiarios de microcréditos presentan ingresos microempresariales más altos que los individuos que no han recibido microcrédito. De ellas, sólo 5 estimaciones de impacto resultan estrictamente significativas ($\text{Sig.} \leq 0,05$).

Concretamente, al realizar el análisis conjunto los resultados son significativos, sin embargo en los Análisis Conjuntos N°1 y N°2, el diferencial de medias de los ingresos es elevado y a favor de los no beneficiarios de microcrédito, es decir a favor de los individuos del grupo de control. Por el contrario, el Análisis Conjunto N°3 muestra diferenciales en las medias de los ingresos en torno al 13%, con cada tipo de emparejamiento, y a favor de los beneficiarios, sin embargo, su significancia es menor

que la de los análisis previos. Tales resultados podrían explicarse, en primer lugar, por el hecho de que se estarían promediando los ingresos de individuos beneficiarios muy diferentes, que en general tienden a mostrar distintas medias. En segundo lugar, al trabajar con muestras diferentes del grupo de control, también se promedian ingresos de individuos empleadores y trabajadores por cuenta propia, con individuos empleados, lo que resulta finalmente en que al quitar de dicha muestra a los primeros, los ingresos medios bajen.

Al realizar el análisis para cada una de las muestras por separado se observa previamente que el ingreso promedio de los beneficiarios clientes del banco es alrededor de un 250% más elevado que el de los clientes de la ONG. En lo que se refiere a los grupos de control emparejados, en el caso del programa con base en el banco, el ingreso promedio del grupo de control de los empleadores es 139% mayor que el del grupo de control de los empleados asalariados. Esto se revierte para el caso de la ONG, en la que el ingreso promedio del grupo de control de los empleadores emparejados es menor que el del grupo control de los empleados asalariados. Sin embargo, el ingreso promedio del grupo de control de empleadores y de empleados emparejados del banco, es siempre mayor que el ingreso promedio de los correspondientes de la ONG. La conclusión principal que surge de estos resultados es el hecho de que banco y ONG poseen clientes muy distintos en términos de sus ingresos. Así, se observa que al estudiar por separado a estas muestras los resultados mejoran considerablemente.

Específicamente, para los clientes del banco se obtiene que el microcrédito:

- Genera un impacto positivo en los microempresarios del análisis que incluye a empleadores y empleados, en torno al 15%-25% pero no demasiado significativo.
- Genera un impacto positivo y significativo, en torno al 100% en los microempresarios para el análisis que incluye sólo a empleados.
- Genera un impacto negativo en torno al 20% en el análisis que incluye a empleadores, no demasiado significativo.

Para los clientes de la ONG se concluye que el microcrédito tiene un impacto positivo en los ingresos de los microempresarios. Dicho impacto suele ser menor que en el caso

de los clientes del banco, sin embargo tiende a ser más estable y significativo (en los tres tipos de análisis se tienen estimaciones significativas). Específicamente:

- El análisis con empleadores y empleados muestra un impacto positivo en torno al 25%.
- El análisis con el grupo de control formado sólo por empleadores muestra un impacto positivo en torno al 37%
- El análisis que incorpora sólo a los empleados muestra un impacto positivo en torno al 27%.

Por tanto, la evidencia de la presente investigación permite establecer una asociación entre la entrega de microcrédito y la generación de mayores ingresos en los beneficiarios de dichos programas en la Región de La Araucanía, Chile.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Desde mediados del año 2007, y con mayor fuerza durante el último semestre del año 2008 y el primero del 2009, la economía mundial se vio enfrentada a una nueva crisis del sistema financiero, la cual ha afectado tanto a las economías desarrolladas, así como a las economías emergentes en los aspectos económicos, políticos e institucionales. Lo anterior pone en evidencia el papel que las diversas iniciativas de desarrollo local, originadas desde hace más de treinta años, tendrían dentro de este nuevo panorama mundial (Vázquez Barquero, 2009).

Ya a partir de los años ochenta las economías latinoamericanas registraron duros ajustes monetarios, destrucción de tejido productivo empresarial, agravamiento de la pobreza, desigualdad y exclusión social, todo ello como consecuencia de una serie de políticas estructurales establecidas y difundidas bajo lo que se conoce con el nombre de Consenso de Washington (Albuquerque, 2009), y en un contexto de creciente globalización de los mercados. Dicha situación, en la actualidad se profundiza en muchas economías de la región producto de la crisis, dando paso a un empeoramiento en las condiciones de vida de la población. Ante tal escenario el enfoque de desarrollo local se presenta como una alternativa complementaria a las políticas estructurales, intentando mejorar el nivel de vida de la población, creando empleo y generando progreso económico y social (Vázquez Barquero, 2009), pero relacionado necesariamente con los procesos de globalización buscando formas de articulación local-global (Arocena, 2001). En palabras del autor: “El desarrollo local no es pensable si no se inscribe en la racionalidad globalizante de los mercados, pero tampoco es viable si no se plantea sus raíces en las diferencias identitarias que lo harán un proceso habitado por el ser humano” (Arocena, 1997: 91).

Pero, ¿qué es el desarrollo local?, ¿qué características tiene? y ¿qué estrategias forman parte de este enfoque? De acuerdo a Boisier (2001) no existe una única definición para dicho concepto, sino mas bien una confusión en torno a su idea explicada principalmente por dos causas: a) ser una práctica sin teoría, y b) ser un concepto que reconoce por lo menos tres matrices de origen (lógica de regulación horizontal, respuesta a la crisis macroeconómica y al ajuste, y la dialéctica global/local). Sin embargo, sí existe un consenso más menos generalizado sobre su objetivo principal, es decir, el desarrollo basado en las personas, entendido en términos de la mejora de su calidad de vida, abarcando los aspectos económico, social y ambiental (PNUD, 2003a;

Vázquez Barquero 2007a). En el proceso a través del cual se genera desarrollo local se identifican diversos elementos: fuerzas potenciadoras, recursos de diversa índole y actores protagonistas del desarrollo. Todos ellos confluyen finalmente en una estrategia de desarrollo local que intenta generar crecimiento y cambio estructural en un territorio, dando prioridad al aprovechamiento de los recursos endógenos y a las ventajas comparativas y competitivas de cada ámbito espacial, potenciando el papel de los actores locales (De Asís, 2000, 2003; García, 2007; Pérez y Carrillo, 2000; Vázquez Barquero, 1999; 2005; 2007b, Alburquerque, 2002, 2003).

En dicho contexto, la presente investigación da cuenta de la importancia que las unidades productivas locales de menor tamaño tienen dentro de la estrategia de desarrollo local, y de la relevancia de definir acciones de fomento de dichos actores, y de capacitación de los recursos humanos involucrados según los requerimientos de innovación del sistema productivo local. De forma concreta, son las microempresas unidades productivas cruciales en todo proceso de desarrollo local. Pero ¿por qué?, ¿qué hace a la microempresa un actor trascendental en la estrategia de desarrollo local? la respuesta a dichas preguntas en la presente investigación, radica en la participación que dichas unidades productivas tienen dentro del enfoque de desarrollo local. Tal como previamente se señaló, el proceso que lleva a la generación de desarrollo local se encuentra caracterizado por una serie de elementos, y es allí precisamente donde la microempresa se identifica, al constituirse en primer lugar como un recurso económico del territorio y, en segundo lugar, al involucrar directamente recursos humanos (microempresarios y trabajadores). El recurso económico implica su condición de actividad empresarial local, y el recurso humano abarca las capacidades y potencialidades de sus propietarios, es decir, la condición del recurso humano como empresario innovador (Alburquerque, 2002). En efecto, la microempresa constituye un actor local fundamental y, al mismo tiempo, una fuerza potenciadora del territorio dentro de la dinámica de la organización de la producción, y por ello un punto focal de actuación de la estrategia de desarrollo local.

Identificada la importancia de la microempresa dentro del territorio cabe preguntar ¿es ella un medio para la consecución de un desarrollo local basado en los pilares de eficiencia, equidad y sostenibilidad? Es posible responder a tal pregunta detallando los siguientes aspectos:

- En primer lugar, si se considera que ellas realizan una contribución notable a la producción, al empleo y al ingreso nacional (BID, 2005; Torres, 2006), crear, desarrollar y fortalecer unidades económicas innovadoras y eficientes generadoras de mayor empleo, ayudaría a alcanzar mayor competitividad y eficiencia local, y con ello se podría alcanzar el objetivo de eficiencia.
- En segundo lugar, si se toma en cuenta que en muchos casos ellas son la alternativa para que familias de bajos recursos escapen de la pobreza a través de actividades productivas, promoviendo el talento, la fortaleza y la flexibilidad empresarial (BID, 2005), y que adicionalmente existe una gran participación femenina en la actividad microempresarial (Alburquerque, 2007b), es posible que ellas se constituyan en vehículos que ayuden a la consecución del objetivo de equidad.
- Finalmente, si las acciones encaminadas a su creación, desarrollo y fortalecimiento fomentan actividades eficientes, conscientes, responsables y respetuosas con el medioambiente, podría conseguirse el objetivo de sostenibilidad.

Bajo esta perspectiva cualquier instrumento de apoyo para estas unidades económicas ya no constituye simplemente un instrumento social para individuos pobres o de escasos recursos, sino que además, forma parte de acciones de fomento productivo y generadoras de desarrollo local de un territorio.

Sin embargo, la aplicación de medidas y políticas pertinentes al sector microempresarial requiere, en primera instancia, de un conocimiento profundo de él. De tal modo, comprender su origen, aclarar el concepto de microempresa, sus principales características, distinguir las diversas tipologías existentes en el territorio y sus principales problemáticas, constituyen un punto de inicio en el necesario conocimiento del sector, a fin de diagnosticar las principales líneas de apoyo para su creación y fortalecimiento a nivel local. En dicho sentido, la presente investigación ha aportado a dar respuesta a cada uno de los aspectos anteriores.

Diversas son las explicaciones acerca del origen de las microempresas: migración rural-urbana, concentración de población en regiones agrícolas y en contexto de desempleo o crisis, modernización de los procesos productivos, crecimiento urbano, distorsiones introducidas por el Estado, entre otras (De Soto, 1987; Carpintero, 1998; García, 2004; Zevallos, 2003; De Asís, 2003). Sin embargo, el reconocimiento de la ausencia de

consenso en los factores que han dado origen a las microempresas, no ha sido impedimento para generar un creciente interés en ellas por parte de diversos organismos, justificado en su participación en las economías (superan el 80% del total de empresas en Latinoamérica) (Albuquerque, 1997; Zevallos, 2003), en su capacidad de generación de empleo (Neira, 2006), en su potencial de actor exitoso en políticas de crecimiento y redistribución del ingreso, y en su capacidad potencial de lucha contra la pobreza. Adicionalmente, no se ha logrado establecer un único concepto que defina a la microempresa. En su defecto, diferentes autores (García, 2004; Carpintero, 1998; De Asís, 2003; Mataix, 2000; BID, 1998, 2005) han intentado conceptualizarlas de acuerdo a sus diversas características comunes, entre las que destacan la dirección principalmente por sus propietarios, el alto porcentaje de mujeres propietarias, el bajo valor de los activos fijos, dependencia de la mano de obra familiar, acceso limitado al sector formal de la economía y escasa cualificación de sus trabajadores, entre otras. Dicha heterogeneidad da cuenta de un gran número de actividades productivas, las cuales finalmente, y de acuerdo a Carpintero (1998) y García (2004), conviene clasificar en tres grupos: microempresas de supervivencia o subsistencia, microempresas consolidadas o de acumulación, y microempresas dinámicas. La clasificación va desde microempresas menos desarrolladas, con escaso capital y tecnología, hasta aquellas más evolucionadas caracterizadas por ser generadoras de empleo, con mayor inversión de capital, tecnología y herramientas modernas, y que pueden acceder, o ya han accedido, a la formalidad. Por tanto, tomando en cuenta dicha heterogeneidad de actividades microempresariales, resulta importante cuestionar cómo las diferentes economías definen finalmente lo que es una microempresa, definición no menos importante si se considera que en dicho criterio se sustentará la caracterización de la estructura empresarial del territorio, y las diversas medidas y políticas aplicables a dicho sector. Dado lo anterior, ¿existe un criterio homogéneo para definir a nivel internacional la microempresa? La investigación al respecto arroja resultados que indican el uso de diversos criterios entre las economías, e incluso dentro de un mismo país, siendo los más utilizados los referentes a ventas y cantidad de trabajadores (Zevallos, 2003; Torres, 2006).

El análisis previo ha permitido tener un acercamiento inicial a la realidad microempresarial. La caracterización de dicho sector da cuenta de una serie de falencias que deben enfrentar la mayoría de las microempresas locales y que son propias de toda

pequeña empresa, sin embargo también existe una serie de problemas propios atribuibles en muchos casos a su informalidad, o a sus capacidades endógenas, o a las condiciones del entorno e institucionales que les afectan en mayor grado que a las grandes empresas (Vereda del Abril, 2001). Diferentes autores (Zevallos, 2003; Foschiatto y Stumpo, 2006; Alburquerque, 2007b) señalan que las microempresas presentan problemas en áreas tales como finanzas, tecnología e información, comercialización, estructura regulatoria y competencia, organización y cooperación y recursos humanos, y ante tal conocimiento se han originado una serie de acciones como respuestas de apoyo para superar tales limitaciones, las cuales engloban acciones referente a la norma jurídica y acciones de fomento. Concretamente en dichas acciones es posible distinguir diversos elementos de apoyo: crédito, capacitación, asesoría y apoyo a la comercialización. El crédito es relevante para favorecer la financiación de las actividades de los pequeños negocios; la capacitación para mejorar la capacidad técnica y gerencial de los negocios; la asesoría para incidir en los conocimientos, habilidades y actitudes del microempresario; y el apoyo a la comercialización para dar salida oportuna y competitiva a los productos. La selección de cuál o cuáles elementos constituirán el paquete de apoyo sectorial depende de cada organización, de sus objetivos, posibilidades y criterios de acción, sin embargo lo que se recomienda es hacer partícipes, en todo momento, a las microempresas como actores del territorio, y por tanto abandonar el enfoque asistencialista que durante muchos años ha prevalecido, y que ha reproducido en muchos casos la situación inicial de estas unidades productivas, sin generar impactos positivos sostenidos en el tiempo. La implementación de las políticas de apoyo que contengan uno o más de estos elementos sin duda debe seguir algunas pautas de acción que podrían hacer de ella una aplicación más eficiente. En primer lugar, y bajo la consideración de la presente investigación, debería ser aplicada bajo un enfoque de desarrollo local en la que cobra relevancia el papel de los actores locales y su cooperación, es decir, que los propios actores del territorio, en este caso los microempresarios, sean protagonistas de su desarrollo. En segundo lugar, si se considera la heterogeneidad del sector microempresarial, no cabe duda que una política homogénea y pareja no tendrá los efectos más eficientes, por tanto, las medidas deben ser necesariamente diversificadas y mejor focalizadas, segmentando al sector microempresarial de tal forma de reconocer las principales debilidades y amenazas de cada estrato y aplicar, de acuerdo a ello, los elementos más pertinentes a solucionarlos. Es así como se recomienda que la capacitación técnica, las nociones de gestión y crédito

subvencionado, deberían ser enfocados principalmente a las microempresas de menor tamaño. Por el contrario, elementos como crédito, capacitación en técnicas de innovación y apoyo a la comercialización deberían ser enfocados a las microempresas de acumulación o más dinámicas (García, 2004). En último punto se señala como pauta de acción para que los programas, medidas o políticas logren mayor eficiencia subsanar ciertas falencias tales como la deficiencia en la disponibilidad de información referente al sector microempresarial, la escasa difusión de los programas a nivel local, la falta de coordinación entre las entidades público-privadas, y entre el gobierno central-regional, entre otras (Zevallos, 2003).

De toda la problemática microempresarial señalada y de todos los elementos de apoyo identificados, sin duda es reconocido por diversos investigadores (Alonso, 1999; De Asís, 2000; Foschiatto y Stumpo, 2006; García, 2004; Lacalle, 2008) el papel que juega la financiación de la microempresa. En este sentido, el acceso a financiación ha constituido un factor principal a la hora de buscar desarrollo y fortalecimiento de los microemprendimientos. ¿Por qué es tan importante este elemento? La respuesta radica en que el acceso a financiación crea un círculo virtuoso en el que se posibilita una inversión productiva que genera ingresos, los que a su vez contribuyen a mejorar las condiciones de vida de los microempresarios (y de su familia) y otras inversiones en el negocio, repercutiendo nuevamente en un aumento de los ingresos. Claramente lo anterior da cuenta de la importancia de la financiación de iniciativas empresariales locales, constituyéndose en un elemento clave en una estrategia de desarrollo local, puesto que ello permitirá la disponibilidad de recursos empresariales y organizativos necesarios para el cambio estructural de las economías locales, ya sea a través de la creación de empresas o del desarrollo de las ya existentes. La financiación de estas iniciativas locales crearán ventajas y condiciones competitivas en el territorio favoreciendo el nacimiento y la continuidad de proyectos que, en otras circunstancias, no se llevarían a cabo, se ubicarían en otras localidades, o dejarían de existir (Bercovich, 2004).

En este sentido, durante las dos últimas décadas ha surgido una nueva generación de instrumentos financieros caracterizados por una demanda más social, medioambiental, cultural y educativa centrada en las personas y en la naturaleza (Comisión Europea, 2003), y dentro de estos nuevos instrumentos se encuentran las microfinanzas, instrumento de capacidad potencial para acceder a diferentes sectores y actividades, y

de metodología flexible con facilidad para ofrecer apoyo incluso a los sectores más excluidos. Así, en la actualidad las microfinanzas engloban una serie de servicios financieros, siendo el microcrédito uno más de ellos, y cuyo fin original era superar la pobreza, participando en las estrategias que intentan dinamizar los tejidos productivos locales (Foschiatto y Stumpo, 2006). De tal forma, de acuerdo a Vereda del Abril (2001), los microcréditos generan un enlace entre el mundo financiero de los países o sectores más ricos de un país como proveedores de fondos, y los conceden a quienes luchan por reducir la pobreza y a los emprendedores de microempresas. Por tanto, y en línea con lo sostenido por Gutiérrez (2003) y Foschiatto y Stumpo (2006), esta investigación aborda un enfoque amplio de las microfinanzas, y en concreto de uno de sus componentes, el microcrédito, incluyendo aquellos destinados a microempresas, a personas pobres, a individuos y personas fuera del sistema financiero, al sector informal o simplemente créditos a pequeña escala. ¿Por qué adoptar esta postura? Si bien es cierto que los estos programas microfinancieros han surgido como instrumento de combate a la pobreza, ellos se han ido desarrollando de tal forma que han favorecido también a sectores de las Mipymes con gran dificultad de acceso a la financiación bancaria, y por tanto, han beneficiado a un gran número de individuos vulnerables y marginados, apuntando por un lado a las necesidades más básicas de forma rápida y con recursos limitados, y por otro lado, ayudando a pequeños empresarios nuevos o existentes excluidos del sistema financiero tradicional (Bercovich, 2004). Por tanto, se distinguen dos elementos fundamentales en la función de estos programas: en primer lugar superación de situaciones de exclusión del sistema bancario, bancarizando a microempresarios, y en segundo lugar apoyo a unidades productivas generadoras de ingreso para romper el círculo vicioso de la pobreza (García, 2004). Por tanto, el aspecto más relevante es distinguir que estos programas no son simples instrumentos financieros, sino un potencial instrumento de desarrollo local dado el aporte que podrían hacer a los objetivos políticos y sociales mediante la creación de empleo, reducción de la pobreza, reducción de la exclusión social, y regeneración de la economía local, confluyendo de tal forma en su implementación una óptica social y una óptica económica (Comisión Europea, 2003). Bajo este enfoque de mayor amplitud se identifica la participación de diversas instituciones. Si bien en la actualidad es claro reconocer que la oferta microfinanciera de ellas está constituida por una serie de servicios financieros (Martín, 2007; Rosenberg, 2010), también es reconocido que uno de su productos más conocidos y ofertados lo constituye el microcrédito. Incluso la

propia Comisión Europea hasta hace pocos años los consideraba como el instrumento financiero más extendido para fomentar el desarrollo local (Comisión Europea, 2003). Sin embargo, aun la definición de microcrédito no es unánime y tiende a dificultarse porque los diferentes organismos reconocen diferentes definiciones de microcrédito y de microempresa. De lo anterior deriva la importancia de comprender su naturaleza, funcionamiento y limitaciones.

¿Qué instituciones son oferentes de microcrédito? Desde su origen con la experiencia implementada por M. Yunus, a través del Granmeen Bank en Bangladesh (Yunus, 2000, 2004, 2005, 2006), y el éxito de diferentes instituciones han demostrado viabilidad económica y financiera en la atención microcrediticia, lo cual ha llevado a que hoy en día coexistan una amplia gama de instituciones que van desde organizaciones públicas y privadas, con y sin fines de lucro. Autores como Taborga y Lucano (1998), Van Stauffenberg y Pérez (2006), y Lacalle (2008) entregan diferentes clasificaciones para las instituciones oferentes. Concretamente, y de acuerdo a MIX (2006) y Lacalle (2008), las instituciones se clasificarían en dos grandes grupos: ONGs e instituciones financieras. En el primer grupo se encuentran las ONGs y otras organizaciones sin fines de lucro, cuya principal finalidad es la compensación social, y en el segundo grupo se distingue a las instituciones financieras especializadas en microcréditos (procedentes de una ONG, cooperativas de crédito e instituciones financieras filiales de un banco comercial), y a la banca comercial, las que comparten un objetivo diferente a las del primer grupo, a decir, la autosuficiencia, el manejo eficiente de las operaciones de préstamo y la ampliación de servicios financieros. Al analizar con más detalle a estas organizaciones se observa que en general las ONGs centran su atención en la población de bajos ingresos, y desde un punto de vista financiero, se identifican ONGs especializadas en servicios financieros (ONGs crediticias), y ONGs que mezclan en su cartera servicios financieros y no financieros (ONGs generalistas) (Taborga y Lucano, 1998). En cuanto a las instituciones financieras especializadas que proceden de una ONG, a pesar de que su objetivo principal continua siendo fomentar el acceso a servicios financieros a los más pobres, lo combinan con un objetivo de sostenibilidad financiera, siendo instituciones reguladas por la autoridad bancaria (Von Stauffenberg y Pérez, 2006). Por su parte las cooperativas de ahorro y crédito tienen principalmente un objetivo social que radica en la atención de sus socios a través del ahorro y crédito con responsabilidades individuales proporcionales a sus aportaciones (Lacalle, 2008). La

participación de las instituciones anteriores se ha visto complementada en la actualidad por la participación de filiales de un banco comercial que enmarcan sus objetivos en los correspondientes a la casa matriz, pero con una estructura independiente. Finalmente, la banca comercial se ha caracterizado por su fuerte ingreso en el mercado microfinanciero manteniendo su ánimo de lucro, atendiendo un segmento de mercado nuevo que ha sido visto como uno potencialmente rentable.

El actuar de las instituciones, entre ellas y al interior de ellas, se ha visto caracterizado por el uso de una variedad de metodologías (Comisión Europea, 2003), individuales y grupales, tales como préstamos individuales, grupos solidarios, bancos comunales, uniones de crédito y fondos rotatorios. Autores como Almeyda (1997), Holt (1998), Zabala (2000), Puente (2007) y Lacalle (2008) las definen, describen y caracterizan. A pesar de sus diferencias, existen dos principios comunes al conjunto de metodologías: por un lado la aplicación de métodos innovadores que reduzcan los costes de administración y operación de la atención, y por otro lado la confianza y el respeto como principios orientadores de la atención (Lacalle, 2008). Sin embargo, existen diferencias considerables entre un procedimiento y otro, así por ejemplo, las metodologías individuales concentran su atención en entornos urbanos marginados y en actividades productivas más evolucionadas, en cambio las grupales se centran principalmente en entornos rurales y en actividades asociadas a una mayor pobreza y marginación; por otra parte, a diferencia de la decisión del prestamista de otorgar el microcrédito en la metodología individual, son los propios integrantes del grupo los que definen y autorizan el préstamo en la metodología grupal (Puente, 2007). En consideración a lo anterior, cada metodología será más o menos adecuada para diferentes estratos microempresariales, pero en línea con los sostenido por Vereda del Abril (2001) se recomienda que en la búsqueda de menores costes, sostenibilidad financiera, escala y alcance de la atención se continúe innovando, y se encamine hacia una profesionalización y regulación de las actividades, entendiéndose que ésto no necesariamente implica la conversión en bancos comerciales.

Adicionalmente, existe un reconocimiento en que el éxito de una estrategia local de desarrollo requiere, que los servicios microfinancieros se encuentren integrados a una estrategia de desarrollo más amplia, complementándose con otros servicios de índole no financiera, tales como capacitación, asesorías, seguimiento, servicios sociales, entre otros. Autores como Gulli (1999), Berezo (2005), Foschiatto y Stumpo (2006), Daley-

Harris (2007, 2009) y Banco Mundial (2008) recomiendan dicha complementariedad, reconociendo que el comportamiento de las instituciones microfinancieras, principalmente de aquellas que tienen un objetivo principalmente social, debe implicarse de forma más activa en la consecución de un desarrollo económico y humano próspero y equilibrado.

Adicionalmente cabe preguntar ¿cuál es el papel que juega cada institución dentro de la oferta de servicios microfinancieros bajo un contexto de financiación del desarrollo local? Para dar respuesta se consideró en primera instancia el objetivo de las microfinanzas, y en segundo lugar, el objetivo de cada institución, pero reconociendo en todo momento que la base de cualquier acción debe ser la configuración de un partenariado sólido, comprometido con el territorio, con intereses reconocibles y comunicables en las que la administración local/regional contribuya a través de la gestión de la garantía pública y la conformación de un marco de institucionalidad financiera acorde con los requerimientos de financiación; las entidades financieras vía gestión del riesgo; y las microempresas a través de la gestión de la innovación (UNACC, 2001). Así, concretamente, el papel del sector público radica en generar un entorno propicio para el desarrollo y fortalecimiento de instituciones financieras que atiendan al sector microempresarial y la creación de incentivos para inversiones del sector privado en la atención de necesidades no financieras de las microempresas. El sector público debe estimular los acuerdos con entidades financieras de raigambre local, simplificar requisitos documentales, permitir y fomentar diversas tipologías de instituciones microfinancieras bajo un marco fiscalizador adecuado (Berezo, 2005). El sector privado participante, por su parte, tiende a fomentar el desarrollo de microempresas más fortalecidas y dinámicas, con lo que su tarea pendiente sería la atención de microempresarios de mayores niveles de pobreza y marginación. Ello puede abarcarse a través del apoyo por parte de organismos de desarrollo en la implementación de reforma financieras y financiación de asistencia técnica e innovación. Su actuación debe ser apoyada y fortalecida por el sector público para que consiga mayor cercanía al sector rural, y financiación para entidades locales vía banca institucional (UNACC, 2001). Finalmente las ONGs u otras organizaciones sin fines de lucro tienen un papel relevante en la atención de los sectores más pobres y vulnerables del territorio, pero necesitan de un mayor apoyo que no las siga haciendo dependientes de las donaciones y fondos externos.

Por tanto, el papel de cada institución en el ámbito microfinanciero depende en gran medida del objetivo de la misma, pero ello no descarta la posibilidad de que a través de ellas se consigan simultáneamente objetivos sociales y económicos dentro del territorio, y en caso de no ser tan evidente, resalta el papel del sector público y organismos de cooperación y desarrollo en la generación de las condiciones correctivas o complementarias para facilitar la consecución de los objetivos locales de desarrollo a través de la microfinanciación de las microempresas. Es necesario tener claro que ninguna institución por si sola, ni ninguna metodología por si sola puede resolver todos los obstáculos para el desarrollo de las microempresas, pero usando las ventajas comparativas de los distintos protagonistas puede aumentar la eficiencia de los programas microfinancieros, tales como la concesión de microcréditos (Gulli, 1999).

Bajo el enfoque de esta investigación, se ha cuestionado el aporte estimado que las microfinanzas realizarían al desarrollo local. Anteriormente ya se estableció la importancia que en dicho contexto tiene la microempresa local, y la importancia de generar medidas para su creación, desarrollo y fortalecimiento, ubicándose dentro de ellas la financiación como solución a la problemática financiera que, en general y entre otras, suele aquejar a dichas empresas de menor tamaño. Es aquí justamente donde se enlaza a las microfinanzas como un instrumento adicional dentro de esas medidas, con el cual es posible generar desarrollo local en el territorio. Bajo esta óptica, estos programas potencian y fortalecen iniciativas productivas de pequeña escala (microempresas, microemprendimientos, micronegocios) permitiendo con ello alcanzar los objetivos de eficiencia mediante el desarrollo de microempresas innovadoras, del entramado productivo del territorio y de mayor empleo; los objetivos de equidad a través de la participación y protagonismo de microempresarios excluidos y discriminados de los procesos productivos locales debido a sus escasas posesiones y garantías, potenciando su confianza, capacidades y generando ingresos que les permitan salir de la pobreza junto a sus familias; y finalmente objetivos de sostenibilidad al centrarse en el desarrollo de unidades microeconómicas eficientes, responsables y respetuosas con el medio ambiente. Es decir, las microfinanzas reflejan un potencial como herramienta de desarrollo local tanto económico como social. Pero ¿por qué?, ¿cuáles son los aportes en el ámbito social que se ven fomentados con la implementación de programas microfinanciero dentro de las localidades?, ¿cuál es la

importancia que tienen a nivel de desarrollo y fortalecimiento de los circuitos empresariales locales? A dichas interrogantes aportan los enfoques de Gulli (1999), Vereda del Abril (2001), Comisión Europea (2003), Berezo (2005), Foschiatto y Stumpo (2006) y Yunus (2006) los cuales enfatizan en la potencial contribución de los microcréditos, y de forma más general las microfinanzas, en la estrategia de desarrollo local al desarrollar iniciativas empresariales y cultura empresarial, crear sectores nuevos a través del fomento de actividades con potencial, a la potenciación de la innovación, al desarrollo de mercados locales, generación de empleo para jóvenes, desempleados y mujeres, disminución de la exclusión social de grupos marginados a través de una mayor integración territorial, al avanzar en la igualdad de oportunidades con menor diferencia de género, al promover inversiones en activos, al reducir la vulnerabilidad de las familias, aumentar sus niveles de nutrición, salud y escolaridad, al formar capital social a través de la participación de grupos solidarios, al aumentar la dignidad, autoestima y poder de decisión de los individuos y colectivos locales, y al generar un contacto directo entre autoridades públicas y sector informal local posibilitando un conocimiento más profundo de sus requerimientos reales. Por tanto, los programas microfinancieros constituyen un instrumento potencial de desarrollo social y económico del territorio, contribuyendo por un lado a la reducción de la exclusión social, integrando a sectores marginales y generando autoempleo, y por otra parte, favoreciendo la creación de puestos de trabajo en microempresas locales, la supervivencia de ellas y de los empleos que genera (Bercovich, 2004).

Pero concretamente ¿cómo podrían evaluarse los verdaderos y reales efectos de un programa microfinanciero?, ¿cómo podría estimarse el impacto sobre sus beneficiarios? A tal pregunta da respuesta la implementación de una evaluación de impacto. Los resultados que podría arrojar dicha evaluación no sólo son importantes para conocer los cambios reales en los individuos que han participado en estos programas comparación a aquellos que no lo han hecho, sino que adicionalmente evaluar la efectividad de tales intervenciones ayudaría a identificar y aprender de aquellos programas con mayor rentabilidad social y enmendar rumbos en aquellos de dudosa efectividad, es decir, podría ayudar a establecer que es lo que funciona y lo que no funciona en un determinado programa microfinanciero. Según lo establecido por Karlan y Goldberg (2007), la importancia de llevar a cabo evaluaciones de impacto en el campo de las microfinanzas, campo en el cual están involucrados los microcréditos, está respaldada

en a lo menos cuatro razones: factibilidad de diseñar mejores productos y procesos a partir del mejor conocimiento que se genera sobre los clientes; comparar el coste de mejorar las condiciones de vida de las familias receptoras del microcrédito con el coste de generar el mismo impacto a través de otras intervenciones; provisión de información sobre productos y servicios que funcionarían de mejor forma para determinados tipos de clientes; y aprendizaje de las estructuras alternativas en la atención microfinanciera y de su influencia en el impacto de los clientes. Por tanto, se requiere comprender lo que es una evaluación de impacto y determinar sus principales características en el caso de programas microfinancieros.

Comenzando por responder al primer punto, se entiende por evaluación de impacto al análisis que permite determinar cuál es el cambio que se ha generado en los participantes de un programa, proyecto o política, en comparación a una situación en la que no hayan participado (Hulme, 1997; Abdala, 2004; Karlan y Goldberg, 2007). En dicha definición queda expuesta la principal problemática de tales evaluaciones: la construcción del escenario alternativo o contra-factual, es decir, el grupo de individuos que no ha participado del programa, ya que los beneficiarios no pueden, simultáneamente, haber y no haber participado en él. De acuerdo a Hulme (1997) toda evaluación se sustenta en tres elementos: un modelo de cadena de impacto, la especificación de las unidades o niveles de impacto, y la especificación de los tipos o indicadores de impacto. En el caso concreto de las evaluaciones de impacto de programas microfinancieros, como por ejemplo en la concesión de microcrédito, se intentan evaluar los cambios en la vida de los individuos beneficiarios de microcréditos identificando que, en primer lugar, la cadena de impacto se origina con la entrega del microcrédito a un individuo sobre el cual se generarán ciertos cambios. En segundo lugar, que dichos cambios podrían producirse en diferentes niveles: individual, familiar, microempresarial, comunitario e institucional. Y finalmente, que los posibles indicadores capaces de dar cuenta del impacto generado por ser beneficiario de microcrédito en cada uno de los niveles anteriores podrían ser del tipo económicos, sociales, sociopolíticos y psicológicos (Hulme, 1997; SEEP Network, 2001; Lacalle y Rico, 2007).

Toda vez que se ha definido una evaluación de impacto y reconocido sus principales elementos, resulta fundamental cuestionar las diversas metodologías e identificar las de mayor pertinencia y las más óptimas. Al respecto, los diseños de investigación dentro de

los cuales se han enmarcado los diversos estudios de impacto de programas microfinancieros han sido estudios de intervención y estudios de observación.

En los estudios de intervención la participación en el programa microfinanciero, o en el caso concreto de esta investigación la concesión de microcrédito, es manipulada por el investigador, y dependiendo de la capacidad para aleatorizar la muestra de individuos beneficiarios y no beneficiarios se subdividen a su vez en estudios experimentales y estudios cuasi-experimentales. Los primeros se caracterizan por una asignación aleatoria de la concesión del microcrédito, creando de tal forma dos grupos (uno intervenido y uno no intervenido) estadísticamente equivalentes entre sí, evitando los sesgos de selección y haciéndoles actualmente las metodologías más sólidas, con aumento de su popularidad (Karlan y Goldberg, 2007). A partir de ellos es factible atribuir los cambios en los beneficiarios exclusivamente a los efectos del microcrédito. Sin embargo, no carecen de problemas: aleatorización poco ética, estudios costosos y prolongados, presencia de sesgos de muestra incompleta y/o sesgo de abandono, entre otros (Lacalle y Rico, 2007; Rico, 2009). Por su parte, los del tipo cuasi-experimental se caracterizan por una asignación no aleatoria de la intervención sobre los individuos, lo que impide establecer con certeza la causalidad debido a que las diferencias en los grupos comparados podrían no deberse a la intervención, es decir, se incurre en el denominado sesgo de selección, sin embargo, a diferencia de los estudios anteriores son más simples, menos costosos y éticamente menos cuestionables (Baker, 2000; Díez de Medina, 2004; Lacalle y Rico, 2007; Rico, 2009).

Los estudios de observación, o también denominada investigación no experimental, se caracteriza por la nula intervención del investigador en la decisión de exposición de individuos a un programa concreto. En ellos los estudios de cohortes seleccionan individuos para ser observados en el tiempo, los estudios de casos y controles los eligen en función de la variable de respuesta haciéndoles un seguimiento retrospectivo para buscar información sobre el nivel de exposición al que han estado sometidos, y los estudios de corte o transversales hacen la valoración de la exposición y efecto en un momento del tiempo, es decir, no hay seguimiento, siendo los primeros y los últimos los más usados en las evaluaciones de impacto de programas de microcrédito (Lacalle y Rico, 2007).

Por tanto, ¿qué estudio o metodología es la más pertinente a implementar? Ello, de acuerdo a Baker (2000), dependerá del tipo de proyecto, programa o política que se

desea analizar, de la disponibilidad de datos, de las restricciones de tiempo y las circunstancias de cada país, región o localidad. Adicionalmente diversos autores recomiendan una combinación metodológica cuantitativa y cualitativa cumpliendo con un grado mínimo de validez científica (Hulme, 1997; Baker, 2000; SEEP Network, 2001; Karlan y Goldberg, 2007).

De la exposición previa se concluye, por tanto, que realizar la evaluación de impacto de un programa microfinanciero requerirá de dos muestras de individuos: una que haya sido beneficiaria del programa y otra que no lo haya sido, es decir, grupo de tratamiento y grupo de control, respectivamente. Si la selección se realiza implementando un estudio experimental, la propia selección aleatorizada asegura la comparabilidad de las muestras, por el contrario, si los grupos son seleccionados de acuerdo a un diseño de estudios de intervención del tipo cuasi-experimental, o a uno del tipo observacional, no será posible concluir causalidades con certeza. Lo trascendental, por tanto, será homogeneizar de la mejor forma posible las muestras y hacerlas comparables minimizando el sesgo de selección en el cual se ha incurrido al no llevar a cabo una selección aleatoria de los grupos. Uno de estos métodos es el “matched comparisons” (emparejamiento o comparación pareada), que consiste en asignar un individuo control lo más parecido posible a un beneficiario, existiendo diversas formas de realizar el emparejamiento y de entender la noción de “individuo más parecido”. Entre ellas destaca la técnica de “propensity score”, basada en la estimación de un modelo de regresión logística (logit) o probabilística (probit) que calcula la propensión a participar en el programa microfinanciero para la muestra de beneficiarios y controles, y donde finalmente se asigna como pareja de un beneficiario a aquel control que posee la probabilidad más cercana a la del beneficiario (Rosenbaum y Rubin, 1983; Baker, 2000; Ñopo y Robles, 2002). Una vez obtenidas las parejas, se comparan entre ellas las variables de respuesta sobre las cuales se desea medir el impacto del programa.

En definitiva, sea cual sea el diseño implementado para llevar a cabo la evaluación del impacto es claro que existirá la probabilidad de incurrir en determinados sesgos, ya sea relativos a muestras incompletas, a sesgos de abandono (Karlan, 2001), sesgos de selección por variables observables o no observables o por localización del programa, o sesgos de pérdidas (Mosley, 1997). Ello traerá como consecuencia principal la obtención de resultados inexactos sobreestimando o subestimando los efectos reales del programa, para lo cual en la actualidad diversos estudios evalúan, practican y

recomiendan cómo minimizar o eliminar dichos sesgos (Alexander-Tedeschi y Karlan, 2006).

Ahora bien, la experiencia en torno a la evaluación de la eficiencia de los programas microfinancieros de acuerdo al Banco Mundial (2008) si bien es alentadora, en general es poco clara, ya sea porque tienden a ser estudios de poca rigurosidad metodológica, o bien porque son estudios parciales. Establecer de forma concreta su eficiencia, requiere de estudios empíricos que de forma rigurosa establezcan los impactos, y ellos aun son insuficientes para concluirlos significativamente (Gutiérrez, 2000; Lacalle, 2008; Rosenberg, 2010), sin embargo conforman un sustento inicial al planteamiento de que constituyen un instrumento potencial de desarrollo local, el cual debe ser ampliado y mejorado. Los estudios y recopilaciones de estudios de Berger y Buvinic (1989), Hulme y Mosley (1996), Mustafa (1995), Sebsad y Chen (1996), Barnes (2006), Todd (1996), McNelly y Dunford (1999), Coleman (2002, 2006), Littlefield (2003), Menon (2003), Espinoza y Herrera (2004), Khandker (2005), Dunn (2005), Goldberg (2005), Karlan y Valdivia (2006), Rico, Lacalle, Durán y Márquez (2006), Kondo (2007), Duflo, Crepón, Parienté y Devoto (2008), Rico (2009), Benerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2010), entre otros no menos importantes, arrojan resultados que indican aumentos en los niveles de ingreso, de ahorros, de salarios, en el ahorro de microempresarios y sus familias, mejoras en el acceso a salud, educación y otros servicios sociales de las familias, mejoras en el acceso al mercado crediticio, logran un mayor empoderamiento de la mujer, potencian aptitudes innovadoras y comportamientos de solidaridad y colaboración. En general la metodología ha consistido en estudios observacionales con uso de grupo control. La idea ha sido comparar una muestra de clientes con una de no-clientes, conformando este último grupo a través de individuos no-clientes seleccionados para el programa pero que finalmente no terminaron participando en él, o individuos no-clientes que podrían haber participado pero que no se vieron beneficiados debido a que vivían en villas vecinas en las que no funcionaba el programa (Goldberg, 2005). Es a partir del año 2005 cuando se observa un incremento en estudios con metodologías experimentales, y con la incorporación de nuevos servicios financieros para los cuales se quiere estudiar su eficiencia, y también nuevas variables o procesos sobre los cuales se desea evaluar impactos. Aunque en muchos casos las bases metodológicas son limitadas y cuestionadas, la evidencia apunta a resultados positivos en microempresarios, en sus familias y en la comunidad a la que pertenecen, pero

claramente es necesario avanzar en la cantidad y calidad de las investigaciones para concluir efectos concretos, y evaluar de tal forma si las microfinanzas son eficientes en el fortalecimiento microempresarial y en la consecución de desarrollo local. La evidencia ha tenido fuerte énfasis en las experiencias de países asiáticos, destacando Bangladesh, y se está completando con estudios llevados a cabo en otras partes del mundo (Dunford, 2006). Sin embargo, el rigor y la calidad de ellos ha variado ampliamente, impidiendo establecer resultados concluyentes lo cual hace necesario continuar investigando y desarrollando estudios de impacto de calidad y rigurosidad científica que provean evidencia necesaria para establecer el real aporte de las microfinanzas en sus beneficiarios, no sólo en economías caracterizadas por altas tasas de pobreza y exclusión social, sino también en aquellas economías de mayor nivel de desarrollo en las que ellos juegan, tal como previamente la investigación ha determinado, un papel fundamental en la creación y fortalecimiento de tejido productivo protagonista del desarrollo local.

En Chile de forma general, y específicamente a nivel regional, existe una carencia de evaluaciones de impacto de programas microfinancieros. En general los estudios que se han realizado respecto al tema suelen ser descriptivos, o bien se centran en la evaluación de la sostenibilidad de las instituciones que otorgan dichos servicios. Sin embargo, no se han centrado en el estudio de los impactos sobre la población beneficiaria de ellos, y de existir, no hay difusión ni conocimiento de los mismos. Lo anterior ocurre en un escenario en el cual los programas de microcrédito, y las microfinanzas de forma más general en la actualidad, han adquirido creciente importancia, incorporándose dentro de las medidas que tanto el sector público como privado han apoyado e implementado para llegar a los grupos de mayor pobreza y marginación de la sociedad, así como también a unidades productivas de menor tamaño, que si bien no se caracterizan por altos niveles de pobreza, sí se han visto excluidas durante años de la atención de la banca tradicional en la financiación de sus proyectos.

Al respecto resulta interesante indagar en el contexto particular de la economía chilena en el cual se han desarrollado estos programas. La investigación revela un sólido desempeño económico del país caracterizado por tasas elevadas de crecimiento económico durante las dos últimas décadas, inflación decreciente, caída en la deuda pública, cuentas externas estables y fuertes reservas internacionales, todo ello

enmarcado en un contexto en el que se ha promovido y consolidado una conducción macroeconómica estable, mayores niveles de apertura económica e integración internacional, instituciones sólidas y una sociedad con mayor igualdad en comparación a décadas precedentes (Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, 2007; OCDE, 2007; OCDE, 2009). Sin embargo, el proceso de crecimiento no ha sido uniforme a lo largo del territorio, generando polarización y desequilibrios entre las 15 regiones que componen actualmente al territorio, sobre todo en la Región de La Araucanía que reúne al 5,75% de la población nacional (INE, 2009a), y la que se ha caracterizado a lo largo de las décadas por su bajo desempeño económico y social. Es en dicha región donde emerge la inquietud de evaluar el impacto que los diversos programas de microcrédito han tenido sobre sus beneficiarios, producto de sus características particulares, la que en general no se ha visto favorecida por los avances y logros se han evidenciado a nivel país. Durante los dos últimos años la región, al igual que el país, se ha visto afectada negativamente por la crisis financiera en sus niveles de crecimiento y empleo. Los ingresos percibidos por sus trabajadores tienden a ser los más bajos a nivel nacional (INE, 2009b), aporta a la producción nacional con tan sólo un 2,4% (INE, 2009a), el peso de sus exportaciones en el total exportado del país es pequeño (INE, 2009c), y la Inversión Extranjera Directa es mínima en comparación a la percibida a nivel nacional (Banco Central de Chile, 2009a).

Si bien Chile ha estado entre los países más exitosos del mundo en cuanto a reducción de pobreza entre los años 1990 y 2000, La Araucanía no ha tenido una reducción más fuerte en comparación al resto del país, lo cual la ha ubicado por años en las últimas posiciones en pobreza e indigencia. Dicha situación se agudiza en la población rural, indígena y femenina (MIDEPLAN, 2007, 2009), y al mismo tiempo se ha visto agravada producto del terremoto que azotó a gran parte del país a comienzos del año 2010, impactando con gran fuerza a algunas zonas costeras e interiores de la región. No extraña, por tanto, encontrar niveles de desarrollo humano elevados a nivel nacional, pero bajos en la región, sobre todo en comunas de la costa, de la cordillera, con elevada participación de población rural e indígena (PNUD, 2003, 2005, 2008).

Por su parte, en el contexto financiero el país ha avanzado hacia un sistema sólido producto de la experiencia de la crisis de los años ochenta, pero la dinámica financiera regional es heterogénea. Dentro de dicho contexto La Araucanía ha ido generando niveles de endeudamiento elevados, centrados en créditos de consumo y vivienda,

concentradas en la capital regional y en algunas áreas de interés turístico otorgando así, fragilidad al sistema financiero regional.

En el contexto anterior se identifica la presencia de una gran cantidad de microempresarios, es decir, unidades económicas con ventas anuales inferiores a 2.400 Unidades de Fomento (UF) de acuerdo al criterio aplicado por el Ministerio de Economía y la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), que poseen un papel muy importante dentro de la economía nacional y regional. A nivel nacional en el año 2008 constituían el 78,3% de las unidades económicas formales, cifra que ha permanecido relativamente constante durante los últimos años. Ellas sólo explican cerca del 1,8% de las ventas totales de la economía, pero generando más del 40% del empleo privado (Chile Emprende, 2005; Benavente, 2008; SERCOTEC y OIT, 2010). Sectorialmente están extremadamente concentradas en actividades tales como comercio, servicios, transporte y agricultura. Concretamente, el escenario microempresarial de La Araucanía se caracteriza por la existencia de un número elevado de microempresas con una baja participación dentro de las ventas totales, lo cual se agudiza cuando son divididas en tramos donde se observa que la mayoría de las microempresas de la región pertenecen al primer subtramo (aquellas correspondientes a un nivel de subsistencia), sin embargo, las correspondientes al tercer subtramo (más desarrolladas y estables) poseen una participación mayor en ventas. Las principales actividades económicas en las que se encuentran concentradas son comercio y agricultura. Estas microempresas presentan una serie de características y problemas, los cuales son posibles de identificar de mejor forma en la actualidad, a partir de la generación de información de mayor pertinencia al sector. En este sentido destacan la implementación de dos encuestas a nivel nacional referentes al sector empresarial formal y al sector microempresarial formal e informal (Encuesta Longitudinal de Empresas-Ele, Encuesta de Microemprendimiento-EME), ambas publicadas durante el año 2009. De entre los problemas reconocidos, destaca la problemática crediticia, aspecto clave para su desarrollo (Román, 2003; Morales y Yáñez, 2007; Clark, 2009; Puentes, 2009). En la actualidad existen diversas entidades públicas con apoyo financiero al sector: BancoEstado, CORFO e INDAP (Rivas, 2004). El sector privado, por su parte, actúa con diversos programas para hacer entrega de recursos. Por tanto, hoy se cuenta con la presencia de un conjunto de instituciones privadas que atienden al sector

microempresarial: la banca, las cooperativas de ahorro y crédito y diversas ONGs (CL Group, 2009). Ello reconoce que el acceso de las microempresas regionales a financiación es una variable clave en su desarrollo.

Concretamente, el comportamiento de la actividad microfinanciera nacional revela una activa participación del Estado en la implementación de programas de fomento, la incorporación de intermediarios financieros y el aumento en la escala de operación. De acuerdo a ello no cabe duda que la atención microcrediticia se ha ampliado notablemente en comparación a décadas previas, sin embargo aun debe enfrentar desafíos para un óptimo desarrollo (Morales y Yáñez, 2007; CL Group, 2009; Navajas y Tejerina, 2007). Enfrentar dichos desafíos requerirá de estadísticas, estudios, medidas y diversas políticas públicas y privadas que orienten a un creciente y mejor servicio. Al respecto, una clara limitación en la actualidad para el desarrollo de una actividad microcrediticia más eficaz es la carencia de regulación especializada hacia el sector microfinanciero nacional. Es importante notar que las experiencias de desarrollo exitosas en el mercado microfinanciero se han dado a partir de la participación de entidades formales reguladas, y si en Chile no se avanza en pro de la definición y actuación de un canal legal apropiado para el desarrollo microfinanciero, ello podría resultar en desincentivos a invertir en dicha actividad. Dicha ausencia de un oferente especializado, es una diferencia respecto de algunas economías consideradas ejemplos al respecto (CL Group, 2009).

Por otra parte, una clara limitación estructural para el desarrollo de una actividad microcrediticia más eficiente con el sector microempresarial es el profundo desconocimiento que aún se tiene de la microempresa, y los estudios e investigaciones que a nivel regional se tienen para evaluar el impacto del microcrédito en sus beneficiarios, son aún deficientes y escasos. El futuro de políticas públicas de mayor precisión y eficacia sobre este sector, depende del grado creciente de conocimiento que se genere sobre dichas unidades productivas, y sobre los instrumentos que pretenden apoyarlas y fortalecerlas. En este sentido destacan los estudios publicados respecto al tema de Romani (2002), Aroca (2002) y Henríquez (2009).

Dada la importancia que las microfinanzas han adquirido en los últimos años, a su propagación y a sus efectos en la calidad de vida y el desarrollo humano de los individuos que tienen acceso a dichos programas, es necesario llevar a cabo investigaciones más profundas, sólidas y rigurosas a través de un perfeccionamiento

creciente de las técnicas aplicadas, que permitan orientar la toma de decisiones dentro de las políticas públicas locales. Ello ha constituido la justificación principal de la evaluación de impacto que se ha llevado a cabo a través de la presente investigación en los microempresarios de La Araucanía, Chile. Se ha construido así un modelo a través del cual se ha intentado medir los efectos de la concesión de microcrédito en los niveles de ingreso de los microempresarios. Para otras variables adicionales sólo se procede a un análisis de percepción de mejora declarado por los microempresarios (empleo, ventas, gastos del hogar).

Como primera aproximación al análisis, se ha procedido a la caracterización de la muestra total de beneficiarios de programas de microcrédito de la región, la cual se ha compuesto de microempresarios beneficiarios pertenecientes a un banco y a una ONG con presencia en La Araucanía-Chile. Se concluyen así una serie de características en torno al microempresario y a la microempresa:

Los microempresarios que han recibido microcrédito son en su mayoría individuos de género femenino, relativamente jóvenes con edades que fluctúan entre los 25 y 45 años, casados, que no son cabezas de familia, cuyo nivel educacional no es más allá de secundaria y que conforman hogares de entre 4 y 6 personas. Por su parte, la microempresa se caracteriza por ser unipersonal, estar ubicada fuera del hogar y desarrollándose en el sector terciario. La mayor diferencia que se genera entre la muestra obtenida del banco y la correspondiente a la ONG se presenta en el género, en la responsabilidad sobre el hogar y en el tamaño del negocio. En este sentido es la ONG la cual atiende en su mayoría a mujeres, que no son cabeza de familia y que son trabajadoras únicas de la microempresa (unipersonal).

El diseño y la aplicación de una encuesta sobre microempresarios beneficiarios de microcrédito procedente del banco, permitió obtener mayor información cualitativa de este sector, en el cual fue posible apreciar una serie de características que corroboran los resultados de estudios previos acerca de la microempresa, que han sido abordados en la presente investigación. Entre dichas características destaca, en primer lugar, la importancia que tiene la microempresa a nivel del ingreso familiar, esto debido a que tanto hombres como mujeres cabezas de familia, reconocen como principal ingreso aquel proveniente de la microempresa, destacando el rol de la mujer en las cifras (del 100% de mujeres cabezas de familia encuestadas, casi el 90% tienen como fuente

principal de ingreso aquel proveniente de sus pequeños negocios). En segundo lugar, destaca el gran porcentaje de microempresas relativamente nuevas (menores a 5 años de vida), y un bajo porcentaje de empresas con más de 20 años de creación, siendo coherente este descubrimiento con resultados provistos por investigaciones previas a nivel nacional, tales como la de Benavente (2008) respecto a las altas tasas de natalidad y mortalidad que presentan estos agentes económicos de menor tamaño, y que culminan por tanto con un pequeño porcentaje de microempresas regionales que permanecen a largo plazo en el mercado. En tercer lugar, se observa que un 86,5% de las microempresarios encuestados han declarado obtener de sus ahorros personales el capital inicial que ha hecho posible la creación de la microempresa. Adicionalmente, un 65,4% de los microempresarios han obtenido por primera vez un microcrédito por parte del banco, y el 34,6% restante ha recibido ayuda de este tipo anteriormente, sin embargo, ningún individuo ha sido beneficiario previo de una ONG. Es en estos resultados donde se aprecian dos situaciones detectadas por estudios e investigaciones previas, tales como la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE), y la Encuesta de Microemprendimiento (EME), ambas de representatividad a nivel nacional publicadas durante el año 2009: la problemática de acceso a financiación de los microempresarios para la puesta en marcha de sus ideas de negocio, lo cual les hace recurrir a ahorros personales, o familiares entre otros; y los sectores microempresariales atendidos por bancos y ONGs, donde en general se observa que los mercados atendidos por ambas instituciones difieren. Estos resultados, ya reconocidos en el país, en los estudios de Chile Emprende (2005) y SERCOTEC y OIT (2010) ponen de relieve que a pesar de los avances conseguidos en materia de financiación para las empresas de menor tamaño, es aun en la microempresa donde quedan aspectos pendientes, ya que en la mediana y pequeña empresa el tema pareciese estar relativamente resuelto. En cuarto lugar, se observa que el microcrédito en general es solicitado para potenciar el crecimiento del negocio, y generalmente el destino que se le da es el que desde un comienzo se ha planificado (un 81% de los microcréditos es solicitado para la ampliación del negocio, y de ellos el 95% ha destinado los recursos a dicho objetivo). Resulta importante también el aumento en equipos y herramientas de trabajo (55,8%). Estos resultados son acordes a los detectados también por la Encuesta ELE (Clark, 2009), y es en este sentido donde cobra importancia el rol del microcrédito en la potenciación y fortalecimiento del negocio, más que en la creación o nacimiento de los mismos. Si se considera que en general la financiación que se les otorga a las empresas de menor tamaño es

principalmente de corto plazo, debido a los riesgos percibidos por las instituciones financieras para otorgar créditos que involucren mayores plazos, el resultado anterior llama la atención puesto financiar con préstamos de corto plazo, inversiones en el negocio es considerado altamente ineficiente desde la perspectiva financiera y podría resultar en inversiones de baja calidad e innovación, tal como señala el estudio de SERCOTEC y OIT (2009). En quinto lugar, ratificando las bajas cifras de morosidad en el pago de esta fuente de financiación ya anticipada por experiencias previas y por la propia Encuesta ELE, se reconoce a un gran porcentaje de beneficiarios que declaran estar al día en el pago de sus cuotas (90,4%). Los que no lo están, en general añaden que tal situación ha sido provocada por algún tipo de imprevisto familiar. Este aspecto deja al descubierto la importancia del reconocimiento de la vulnerabilidad del sector microempresarial al cual se encuentra dirigido el microcrédito, un sector microempresarial diverso dentro del cual aquellos microempresarios situados en la parte más baja de la pirámide, de acuerdo al modelo expuesto por García (2004), tendrán mayor probabilidad de impago en sus obligaciones, dada justamente la vulnerabilidad económica y social que enfrentan, y por tanto en este sentido es necesario abordar la financiación vía microcrédito de una manera muy cautelosa, puesto que dicho instrumento podría traducirse en un mayor nivel de endeudamiento, y una mayor problemática para dicho sector. Finalmente, haciendo referencia a los impactos favorables del microcrédito reconocidos en los microempresarios y sus microempresas por algunos estudios previos, desde aquellas recopilaciones más pioneras (Sebstad y Chen, 1996) hasta aquellas más actuales (Kondo, 2007; Rico, 2009; Benerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010, entre otras), se observa a un 76,9% de microempresarios beneficiarios declarando aumentos en sus niveles de ventas y a un 23,1% declarando aumentos en los gastos del hogar como consecuencia de la recepción del microcrédito, los cuales están en general orientados a la adquisición de electrodomésticos para el hogar. Llama la atención los resultados en términos laborales, puesto que sólo un 9,6% de los microempresarios declara haber contratado más trabajadores después de haber recibido el microcrédito. Si bien esta cifra, que coincide con lo revelado por la Encuesta EME, nos indica una baja percepción por parte del microempresario del impacto en la generación de empleo por parte del microcrédito, es necesario tener en cuenta que, probablemente, el crecimiento y desarrollo de una microempresa no son resultados que se obtengan en el plazo inmediato, y por tanto requieren de un estudio más riguroso metodológicamente, y más prolongado.

En general, por tanto, el impacto global percibido por el microempresario en su situación económica revela una amplia percepción de mejoría (90,4%).

Posterior a la aproximación inicial realizada a través de la caracterización de los microempresarios beneficiarios de microcrédito, la investigación se ha abordado a través de la implementación de un diseño de estudio observacional de corte o transversal, comparando los niveles de ingreso de dos grupos de microempresarios: uno beneficiario de microcrédito y otro no beneficiario (grupo control). La construcción de los dos grupos comparables estadísticamente se llevó a cabo a través de un proceso de emparejamiento (matched comparison) utilizando la técnica de “propensity score” (puntaje de predisposición con un modelo de especificación logística binaria). Se trabajó con la muestra total emparejada y con muestras separadas (del banco y de la ONG), dado que la literatura sugiere que atienden a diferentes partes del mercado. Adicionalmente también se abordó el análisis con muestras del grupo control diferentes.

En primera instancia, y a través del Análisis ANOVA de un factor, los resultados mostraron ingresos medios del grupo de no beneficiarios de microcrédito mayores a los de los beneficiarios, y con diferencias significativas al trabajar con la muestra total de beneficiarios y no beneficiarios (con cada una de las muestras del grupo control: empleadores y empleados; sólo empleadores; sólo empleados). Dicho resultado podría deberse a dos situaciones: en primer lugar, al trabajar con la muestra en conjunto, se está promediando a la baja los ingresos de la muestra total, ya que los clientes de la ONG componen aproximadamente el 85% de la muestra total de beneficiarios, siendo específicamente estos individuos quienes presentan los niveles de ingresos más bajos. En segundo lugar, el grupo control (no beneficiarios) está conformado por un conjunto de individuos de muy diversas características que podría no estar necesariamente reflejando la realidad de individuos similares a los atendidos por bancos o por ONGs.

Por su parte, al realizar este mismo Análisis ANOVA, pero con las muestras del banco y de la ONG de forma independiente, se obtienen resultados diferentes. Concretamente los beneficiarios de microcrédito atendidos por el banco comparados con el grupo control total N°1 (empleadores y empleados), y con el grupo de control que incluye sólo a empleados (N°3) muestran resultados significativos, con una media de ingresos mayores para los individuos beneficiarios en comparación a los no beneficiarios. Por su

parte, cada uno de los análisis independientes de los clientes de la ONG, muestran diferencias en las medias de los ingresos a favor de los individuos que han recibido microcrédito, sin embargo tal diferencia no resulta altamente significativa.

Este primer acercamiento a los resultados permite observar y comprobar, en primera instancia, la diversidad de los microempresarios, y el mercado atendido por cada institución otorgante de microcrédito. Es decir, tal como señalan otros investigadores (Gulli, 1999; Berezo, 2005), los microempresarios atendidos por los bancos tienden a poseer características diferentes a aquellos microempresarios atendidos por las ONGs, caracterizándose estos últimos principalmente por constituirse como microempresarios de subsistencia o de menor desarrollo, y por tanto con menores niveles de ingreso en comparación a aquellos atendidos por los bancos. Este hecho argumenta la cautela en la interpretación de los análisis que engloben al conjunto de microempresarios, es decir al total de la muestra de beneficiarios tanto del banco como de la ONG, sugiriendo así realizar análisis por separado.

Una vez llevada a cabo una aproximación inicial a los resultados, la investigación profundiza el análisis a través de la estimación de un modelo logístico binario, el cual en primer lugar se ha estimado para la muestra total de beneficiarios y posteriormente para las muestras por separado de beneficiarios del banco y de la ONG.

La estimación para la muestra total de beneficiarios arrojó un elevado porcentaje de aciertos (81% y 83%), con resultados similares para las muestras que trabajan con el grupo control compuesto por empleadores y empleados, y el compuesto sólo por empleadores, resultando como variables significativas el género, estado civil, cabeza de familia, localización, sector y tamaño de la microempresa. Por su parte, la estimación que considera sólo a empleados en el grupo control discrepa de las estimaciones previas al excluir del modelo las variables estado civil y tamaño de la microempresa (resultan no significativas), e incluye como variable explicativa significativa el nivel educacional del microempresario.

La estimación para la muestra que comprendió sólo a beneficiarios del banco arrojó en términos generales resultados globalmente buenos (para los tres tipos de muestras de grupo control). Los resultados en significancia de las variables fueron similares a los

obtenidos previamente: género, ser o no cabeza de familia, localización y sector donde se desarrolla la microempresa, resultan significativos en las tres estimaciones.

Por su parte, la estimación para la muestra que incluyó sólo a beneficiarios de microcréditos de la ONG entregó los mejores resultados globales, con porcentaje de aciertos muy altos (85% y 90%). Género, tamaño del hogar y sector en el que se desempeña el negocio son las variables independientes que resultaron significativas para las tres estimaciones. La edad del microempresario, la localización de la microempresa y su tamaño resultan explicativas de tan sólo alguno de los tres modelos. Estado civil, nivel educacional, y ser o no cabeza de familia, no explican significativamente ninguna estimación.

Finalmente, una vez realizado el proceso de emparejamiento y la comparación de los ingresos de los microempresarios beneficiarios con sus controles respectivos, la evaluación final del impacto concluyó en 12 de 18 estimaciones con resultados esperados, es decir, con resultados en los que los beneficiarios de microcréditos presentaban ingresos microempresariales más altos que los individuos que no habían recibido microcrédito, y de ellas, 5 estimaciones de impacto resultaron estrictamente significativas ($\text{Sig.} \leq 0,05$). Las estimaciones que no arrojaron resultados esperados son principalmente aquellas que analizaron las muestras en forma agregada, no diferenciando beneficiarios de la ONG y del banco. Esto resultó así para los análisis conjuntos, y en el caso en que este análisis arrojaba mayores niveles de ingreso para los beneficiarios en comparación a los no beneficiarios, los resultados eran no significativos. Tales resultados podrían explicarse, en primer lugar, por el hecho de que se estarían promediando los ingresos de individuos beneficiarios muy diferentes, que en general tienden a mostrar distintas medias. En segundo lugar, al trabajar con muestras diferentes del grupo control, también se promedian ingresos de individuos empleadores y trabajadores por cuenta propia, con individuos empleados, lo que resulta finalmente en que al quitar de dicha muestra a los primeros, los ingresos medios bajen.

Intentando abordar la problemática anterior, se incorporaron al análisis las estimaciones para las muestras por separado, observándose previamente que el ingreso promedio de los beneficiarios de microcrédito del banco era alrededor de un 250% más elevado que el de los beneficiarios de microcrédito de la ONG. En lo que se refiere a los grupos de

control emparejados, en el caso del programa con base en el banco, el ingreso promedio del grupo de control de los empleadores es 139% mayor que el del grupo de control de los empleados. Esto se revierte para el caso de la ONG, en la que el ingreso promedio del grupo de control de los empleadores emparejados es menor que el del grupo control de los empleados. Sin embargo, el ingreso promedio del grupo control de empleadores y de empleados emparejados del banco es siempre mayor que el ingreso promedio de los correspondientes a la ONG. La conclusión principal que surge nuevamente de estos resultados es el hecho de que banco y ONG poseen clientes muy distintos en términos de sus ingresos. Así, se observa que al estudiar por separado a estas muestras los resultados mejoran considerablemente.

Específicamente, para los microempresarios beneficiarios del banco se obtiene que el microcrédito genera un impacto positivo y significativo en torno al 100% en sus ingresos, para el análisis que incluye en el grupo control sólo a empleados. Destaca en este resultado el elevado nivel de impacto atribuido a la concesión del microcrédito, sin embargo cabe la posibilidad de una sobreestimación de dicho impacto producto de la selección de “empleados” para la conformación del grupo control, individuos que si bien no han sido beneficiarios de microcrédito, no necesariamente son poseedores de características emprendedoras asociadas a un microempresario, y por tanto sus niveles de ingreso podrían ser menores a los esperados para un microempresario, resultando así en una sobreestimación del impacto del microcrédito. Para el resto de los análisis de impacto con otros grupos control, los impactos son menores, pero no son significativos.

Por su parte, para los beneficiarios de microcrédito de la ONG se concluye que el microcrédito tiene un impacto positivo en los ingresos de los microempresarios. Dicho impacto suele ser menor que en el caso de los clientes del banco, sin embargo tiende a ser más estable y significativo (en los tres tipos de análisis se tienen estimaciones significativas). Específicamente, el mayor impacto positivo se observa para el análisis con el grupo control formado sólo por empleadores, equivalente a un 37%. Sin embargo, y a pesar de obtener un buen resultado en este caso, es necesario mencionar que cabe la posibilidad de estar incluso subestimando el impacto, debido a que la comparación de los beneficiarios se está realizando con un grupo control conformado por sujetos empleadores de microempresa, con características propias de un microempresario, pero que podrían haber sido beneficiarios previamente de un

microcrédito (característica que no fue posible eliminar o anular por completo en la selección del grupo control, dada la fuente secundaria de información con la que se trabajó). Si algunos de ellos fueron beneficiarios de microcréditos previamente, sus ingresos podrían ser mayores a los esperados para un grupo de individuos que no lo recibió, y por tanto al evaluar la diferencia de ingresos, es decir el impacto, este podría estar siendo subestimado. Por otra parte, el análisis que incorpora sólo a los empleados en el grupo control, arroja un impacto positivo en torno al 27%, y aquel que considera como grupo control simultáneamente a empleadores y empleados muestra un impacto positivo en torno al 25%.

Por tanto, tomando en cuenta cada uno de los análisis precedentes y sus resultados, es posible establecer una asociación plausible entre la participación de los microempresarios de La Araucanía en un programa de microcrédito, y tener un mayor nivel de ingresos. Ello sugiere un impacto positivo y significativo del microcrédito sobre los ingresos de los microempresarios de la Región. Lo anterior constituye una evidencia adicional del potencial de este instrumento en el combate de los niveles de pobreza y en el fortalecimiento de la estructura productiva más débil de las localidades. Si bien no fueron encontrados resultados potentes en términos de generación de empleo a través de una metodología rigurosa, ello no indica que este instrumento no sea eficaz en dichos términos, ya que por un lado las limitaciones al acceso en la información no hicieron posible generar un análisis más riguroso en este sentido, pudiendo evaluar solamente la percepción del microempresario respecto a los efectos de haber recibido microcrédito sobre la contratación de trabajadores en su negocio. Sumado a lo anterior, es necesario destacar que al ser el presente trabajo una investigación del tipo de corte o transversal, ello no ha permitido realizar un seguimiento de medio plazo de las microempresas que han sido beneficiarias de microcrédito, condición mínimamente necesaria a la hora de evaluar la creación de empleo por parte de estas unidades económicas. La decisión de contratar más trabajadores, no es una decisión que responda de forma automática a los aumentos de corto plazo de los ingresos del negocio o las ventas, por el contrario, implica una decisión planificada de medio plazo que considere un crecimiento constante y sostenido en las cifras del negocio y que proyecten un desarrollo futuro que necesite de una mayor cantidad o calidad del factor trabajo.

Si bien los resultados anteriores son alentadores y evidencian el papel del microcrédito en los niveles de ingreso de los microempresarios, y con ello sobre los niveles de

pobreza y sobre el fortalecimiento de unidades económicas, y por tanto sobre el desarrollo local, este instrumento debe, en todo momento, ser considerado como parte de un conjunto de instrumentos y herramientas orientadas a la creación, fortalecimiento, crecimiento, desarrollo y sostenibilidad de las unidades económicas beneficiarias. Es decir, un conjunto de instrumentos que permita descubrir y desarrollar las potencialidades de los microempresarios. Para ello, no sólo es necesario el facilitar el acceso a los recursos, sino también es necesaria la asesoría en las diferentes áreas que comprometan a la empresa, permitiendo a los individuos descubrir sus capacidades y potenciarlas, con acceso a recursos que antes no tenían, y con conocimientos capaces de adquirir, no sólo a través de la experiencia y el error. Probablemente con estas consideraciones, los recursos otorgados a través del microcrédito podrán surtir impactos más potentes, permanentes.

Por otra parte, tal como era de esperar, los microempresarios atendidos por el banco, en general, muestran resultados más favorecedores, producto de su mejor situación dentro del mercado, en comparación a los beneficiarios de la ONG. Estos últimos, en su mayoría, aun acceden a recursos sólo a través de instituciones sin fines de lucro. En este aspecto, aun queda mucho por hacer en términos de las políticas públicas orientadas al sector microempresarial tan diverso, y en término de mayores incentivos para generar una mayor competencia en el sector microfinanciero, complementado con una mayor y más pertinente regulación, lo cual aun es un reto en el mercado microfinanciero chileno. Adicionalmente, se requiere de estrategias que posibiliten una mayor integración por parte del segmento microempresarial más bajo de la pirámide, sobre todo si lo que se desea es combatir la pobreza generada en las localidades más alejadas de los centros urbanos, y donde principalmente está concentrada la población de menores recursos. Su lejanía, probablemente, es en muchos casos la causa de su exclusión, y no la falta de capacidades y cualidades de emprendimiento. El generar una mayor integración de este colectivo, permitiría, en conjunto con el resto de emprendimientos, establecer las bases para un desarrollo humano más equilibrado dentro de las regiones y del país, proporcionando un desarrollo local impulsado desde dentro con el uso de los recursos propios del territorio.

Finalmente, es necesario tener presente que esta investigación está condicionada a una serie de limitaciones: en primer lugar, es un estudio de impacto que se ha focalizado en evaluar la concesión de microcrédito en sus beneficiarios, principalmente por ser el

servicio microfinanciero regional de mayor experiencia y difusión; en segundo lugar, el diseño metodológico aplicado es un estudio observacional de corte o transversal, puesto que el investigador no tuvo incidencia en el tratamiento, no se contaba con información del programa a lo largo de su implementación y, adicionalmente, era limitada; en tercer lugar, la muestra de microempresarios beneficiarios de microcrédito se vio limitada a la voluntad de participación en el estudio de cada una de las instituciones microfinancieras regionales, y a la forma de proceder de cada una de ellas para hacer entrega de una muestra aleatoria de clientes (cabe mencionar, sin embargo, que finalmente se contó con la participación de las dos instituciones microfinancieras de mayor cobertura: una de ellas proporcionó su base de datos de forma completa, y la otra proporcionó una muestra aleatoria de sus clientes, pero dicho proceso aleatorio no fue posible de corroborar plenamente); en cuarto lugar, la limitada disponibilidad de información condicionó asimismo las variables sobre las cuales se evaluó el impacto del microcrédito, llevándose a cabo de forma metodológicamente rigurosa para la variable ingreso de los microempresarios de la Región de La Araucanía; en quinto lugar, el análisis se basó en diversas divisiones y subdivisiones de la muestra del grupo control inicialmente seleccionado, ello debido a la no disponibilidad de información que asegurara indiscutiblemente que los individuos habían o no sido beneficiarios de microcrédito.

Todas estas limitaciones deben necesariamente ser consideradas a la hora de interpretar los resultados de este trabajo. Adicionalmente, para las futuras líneas de investigación que puedan llevarse a cabo a partir de este estudio, se recomiendan una serie de acciones: evaluar los impactos de otros servicios microfinancieros adicionales al microcrédito, ya sea de forma individual o conjunta; realizar un seguimiento de los microempresarios beneficiarios de microcrédito y plasmarlo en un estudio longitudinal; aplicar otro tipo de metodologías de selección de grupo control (individuos que hayan postulado para entrar al programa y que no lo hayan hecho aun, individuos que hayan ingresado recientemente, o individuos que lleven poco tiempo participando del programa); y recopilar información sobre otras variables sobre las cuales se quiera determinar impactos, tanto a nivel microempresarial, como familiar e incluso comunitario.

Por tanto, perfeccionar las metodologías aplicadas en este estudio en búsqueda de una creciente rigurosidad científica y de una mayor evidencia de impactos, permitirá

establecer con mayor validez la causalidad entre la recepción de microcrédito y los cambios en la situación de los beneficiarios, aportando de tal forma a un mejor conocimiento de los efectos reales que las microfinanzas generan sobre ellos.

BIBLIOGRAFÍA

- Abdala, E. (2004). *Manual para la evaluación de impacto en programas de formación para jóvenes*. Montevideo: CINTERFOR, OIT.
- Aghón, G., Alburquerque, F. y Cortés, P. (2001). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. Análisis Comparativo*. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ.
- Alburquerque, F. (1997). “La importancia de la producción local y de la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina”. *Revista de la CEPAL*, n° 63, diciembre. Santiago de Chile: CEPAL. Pp. 147-160.
- Alburquerque, F. (1999). “Cambio estructural, desarrollo económico local y reforma de la gestión pública”. En: Marsiglia, J. (Comp.) (1999). *Desarrollo Local en la globalización*. Montevideo: Centro Latinoamericano de Economía Humana, CLAEH.
- Alburquerque, F. (2002). *Desarrollo Económico Territorial. Guía para agentes*. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria.
- Alburquerque, F. (2003). “Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local”. *Artículo incluido en la consultoría de capacitación en Desarrollo territorial y gestión del territorio promovida por la Unión Europea*. La Serena, Chile. 24-30 de agosto.
- Alburquerque, F. (2004). “Desarrollo Económico local y descentralización en América Latina”. *Revista de la CEPAL*, n° 82, abril. Santiago de Chile: CEPAL. Pp. 157-171.
- Alburquerque, F. (2007a). “Desarrollo Económico Territorial como desafío de política pública” En: Chile Emprende (2007). *Globalización, democracia económica y desarrollo territorial en Chile: Las empresas de menor tamaño en las políticas de Estado*. Santiago de Chile: Chile Emprende, SERCOTEC. Pp. 69-82.
- Alburquerque, F. (2007b). “Fomento Productivo Territorial e Innovación empresarial en Chile” En: Chile Emprende (2007). *Globalización, democracia económica y desarrollo territorial en Chile: Las empresas de menor tamaño en las políticas de Estado*. Santiago de Chile: Chile Emprende, SERCOTEC. Pp. 83-123.
- Alburquerque, F. (2009). *La crisis financiera y el desarrollo económico territorial*. Documento no publicado Programa CYTED.

- Alexander, G. (2001). "An empirical analysis of microfinance: Who are the clients?" *Paper presentado en Northeastern Universities Development Consortium Conference*, 2001.
- Alexander-Tedeschi, G. y Karlan, D. (2006). *Microfinance Impact: Bias from Dropouts*. Connecticut, EEUU: Economic Growth Center, Yale University.
- Allende, J. (2000). *Medioambiente, ordenación del territorio y sostenibilidad*. Bilbao: Universidad del País Vasco.
- Almeyda, G. (1997). *Dinero que cuenta: servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria*. Washington, D.C.: UNIFEM y el Banco Interamericano de Desarrollo, BID.
- Alonso, J.A. (1999). "La eficacia de la ayuda: Crónica de decepciones y esperanzas". En Alonso, J.A. y Mosley, P. (Eds.) (1999). *La eficacia de la cooperación internacional al desarrollo: evaluación de la ayuda*. Madrid: Ed. Civitas. Pp. 69-121.
- Alonso, J.A. (2003). "Globalización, desigualdad internacional y eficacia de la ayuda". En: Alonso, J.A. y FitzGerald, V. (Eds.) (2003). *Financiación del desarrollo y coherencia en las políticas de los donantes*. Madrid: Catarata. Pp. 153-178.
- Álvarez, R. (2008). "La Región de La Araucanía en perspectiva". *Presentación para el XVI Encuentro Banco Central de Chile con Regiones*. Temuco, 18 de enero del 2008.
- Angelelli, P., Moudry, R. y Llisterri, J.J. (2006). "Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe". *Serie de Informes Técnicos*. Washington D.C.: Departamento de Desarrollo Sostenible, División de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Banco Interamericano de Desarrollo, BID. Disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1448854>
- Aroca, P. (2002). *Microcrédito. Evaluación de impacto. Casos: Brasil y Chile*. Chile: IDEAR, Universidad Católica del Norte.
- Arocena, J. (1997). "Lo global y lo local en la transición contemporánea". *Cuadernos del CLAEH*, N° 78-79. Montevideo: Centro Latinoamericano de Economía Humana, CLAEH.

- Arocena, J. (2001). "Globalización, integración y desarrollo local". En: Vázquez Barquero, A. y Madoery, O. (Comp.) (2001). *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Rosario: Homo Sapiens Ediciones. Pp. 30-47.
- Aurioles, M. y Cuadrado, J.R. (1989). "Factores explicativos de las decisiones de localización". En: Aurioles, M. y Cuadrado, J.R. (1989). *La localización industrial en España*. España: Estudios de la Fundación FIES.
- Baker, J. (2000). *Evaluación del impacto de los proyectos de desarrollo en la pobreza: Manual para profesionales*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Bancafacil (2010). Sitio web educativo de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, [en línea]. Disponible en www.bancafacil.cl [Consulta: 2010, 06 de enero].
- Banco Central de Chile (2007). *Síntesis Estadística de Chile, 2000-2006*. Santiago de Chile: Departamento de publicaciones de la Gerencia de Asuntos Institucionales.
- Banco Central de Chile (2008). *Síntesis Estadística de Chile, 2003-2007*. Santiago de Chile: Departamento de publicaciones de la Gerencia de Asuntos Institucionales.
- Banco Central de Chile (2009a). *Síntesis Estadística de Chile, 2004-2008*. Santiago de Chile: Departamento de publicaciones de la Gerencia de Asuntos Institucionales.
- Banco Central de Chile (2009b). *Informe de Política Monetaria, IPOM 2009*. Santiago de Chile: Banco Central de Chile. Septiembre 2009.
- Banco Central de Chile (2010). Sitio web Banco Central de Chile, [en línea]. Disponible en www.bcentral.cl [Consulta: 2010, 06 febrero].
- Banco del Desarrollo (1995). *Impacto de crédito en microempresarios*. Santiago de Chile: Time.
- Banco Interamericano de Desarrollo (1997). *Estrategia para el desarrollo de la microempresa*. BID, Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible, Unidad de Microempresas. Washington, D.C. Disponible en: <http://www.iadb.org/sds/doc/MIC-103S.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID (1998). *Promoviendo crecimiento con equidad*. El Banco Interamericano de Desarrollo y la Microempresa. Washington D.C.: Departamento de Desarrollo sostenible, Unidad de microempresa. Disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=381977>

- Banco Interamericano de Desarrollo, BID (2005). *El grupo BID y la microempresa. Resultados de 15 años de trabajo*. Washington D.C.: Departamento de Desarrollo Sostenible, División de la micro, pequeña y mediana empresa. Disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=710246>
- Banco Mundial (2008). “¿Finance for all? Policies and pitfalls in expanding Access”. *World Bank Policy Research Report*. Washington, D.C.: World Bank.
- Banco Mundial de la Mujer (2007). *El impacto de los microcréditos en la vida de las empresarias españolas*. Madrid: Banco Mundial de la Mujer.
- BancoEstado (2010). Sitio web BancoEstado, Chile, [en línea]. Disponible en www.bancoestado.cl [Consulta: 2010, 06 de enero].
- Bandesarrollo Microempresa (2010). Sitio web Banco del Desarrollo Microempresa, [en línea]. Disponible en www.bddm.cl [Consulta: 2009, 22 de agosto].
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. y Kinnann, C. (2010). “The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation”. *Paper*. New York: Financial Access Initiative, FAI. Disponible en: <http://financialaccess.org/sites/default/files/The%20Microfinance%20Miracle%20with%20CP.pdf>
- Barnes, C. (1996). *Assets and the impact of Microenterprise Finance programs*. Washington, D.C.: Management Systems International.
- Barnes, C. (2001). *Impact of the microfinance programs in Uganda*. Washington, D.C.: AIMS.
- Barnes, C. (2001). *Microfinance Program clients and impact: An assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*. Washington, D.C.: AIMS.
- BCI Nova (2010). Sitio web filial BCI Nova del banco de Crédito e Inversiones, Chile, [en línea]. Disponible en www.bcinova.cl [Consulta: 2010, 06 de enero].
- Becattini, G.; Costa, M.T. y Trullén, J. (Coord.) (2002). *Desarrollo local: teoría y estrategias*. Madrid: Ed. Cívitas.
- Benavente, M. (2008). *La Dinámica Empresarial en Chile (1999-2006)*. Santiago de Chile: FUNDES/Ministerio de Economía.
- Benavente, M. y Külzer, C. (2008). “Creación y destrucción de empresas en Chile”. *Estudios de Economía*, Vol.35, N°2. Santiago de Chile: Universidad de Chile. Pp. 5-31.

- Bercovich, N. (2004). "El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires". *Serie Desarrollo Productivo*, n° 150, abril. Santiago de Chile: Red de Reestructuración y Competitividad. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.
- Berezo, J. (2005). "Las microfinanzas en los países en desarrollo". En De la Cuesta, M. y Galindo, A. (2005). *Inversiones Socialmente Responsables*. Salamanca: Universidad Pontificia de Salamanca. Pp. 241-282.
- Berger, M. y Buvinic, M. (1989). *Women's Ventures: assistance to the informal sector in Latin America*. West Hartford: Kumarian Press.
- Biehl, D. (1988). "Las infraestructuras y el desarrollo regional". *Papeles de Economía Española*, n° 35. Madrid. Pp. 293-311.
- Biehl, D. (1989). "El papel de las infraestructuras en el desarrollo regional". En: *Política regional en la Europa de los años 90*. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de Hacienda. Pp. 401-432.
- Boisier, S. (2001). "Desarrollo (local) ¿De qué estamos hablando?". En: Vázquez Barquero, A. (Comp.) (2001). *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Rosario: Homo Sapiens Ediciones.
- Bornstein, D. (2003). *El precio de un sueño. Los microcréditos, una alternativa para el progreso*. Barcelona: Ediciones Luciérnaga.
- Brüntrup, M.; Alaudin, S.M.; Huda, A. y Rahman, M. (1997). *Impact assessment of ASA*. Dhaka, Bangladesh: The Association for Social Advancement.
- CAF (Corporación Andina de Fomento) (2005). *CAF y microfinanzas: una alianza en crecimiento*. Caracas: Dirección de Pyme y microfinanzas, CAF. Disponible en <http://www.caf.com/attach/17/default/cafymicrofinanzas.pdf>
- CAF (Corporación Andina de Fomento) (2006). *Apoyo a las microfinanzas: el enfoque de la CAF*. Caracas: Vicepresidencia de Desarrollo Social y Ambiental. Disponible en <http://www.caf.com/attach/17/default/Microfinanzas-06.pdf>
- CAF (Corporación Andina de Fomento) (2007). *Microscopio 2007: el entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina*. Reporte realizado por Economist Intelligence Unit, EIU, solicitado por BID y CAF (Traducción de Roberto Donadi). Disponible en http://www.caf.com/attach/17/default/Span_Microscope.pdf

- Carpintero, J. (1991). "La Cultura en la Ciudad". *Simposio Europeo*. Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife.
- Carpintero, S. (1998). *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina. El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI*. Bilbao, España: Ed. Deusto.
- Castells, M. (1990). "Nuevas tecnologías y sociedad". En: *Seminario Los problemas de las grandes ciudades*. Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santander.
- Castells, M. (2000). "La era de la información: Economía, sociedad y cultura". *La sociedad Red*, vol. I. Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, M. y Vilaseca, J. (Dir.) (2007). *Entorno innovador, iniciativa emprendedora y desarrollo local*. Barcelona: Ed. Octaedro.
- Cea D'ancona, M.A. (2001). *Metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social*. Madrid: Síntesis.
- CGAP (2004). "What is a network? The diversity of networks in microfinance today". *Focus Notes series 26*. Washington, D.C.: CGAP.
- Chen (1997). *A guide for assessing the impact of microenterprise services at the individual level* [una guía para evaluar el impacto de los servicios de microempresas a nivel individual]. Washington, DC: Management Systems international.
- Chen, M. y Snodgrass, D. (2001). *Managing resources, activities, and risk in urban India: The impact of SEWA Bank*. Washington D.C.: AIMS.
- Chile Emprende (2005). *La situación de la micro y pequeña empresa en Chile*. Santiago de Chile: Gobierno de Chile.
- CL Group (2009). *Estudio sobre regulación y estatuto jurídico de entidades que otorgan microcrédito en Chile*. Trabajo elaborado para el Ministerio de Hacienda. Santiago de Chile: CL Group, Financial Services Consulting.
- Clark, P. y Kays, A. (1995). *Enabling entrepreneurship: microenterprise development in the United States*. New York: Aspen Institute.
- Clark, X. (2009). *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas, ELE* [en línea]. Santiago de Chile: Observatorio de Empresas, Gobierno de Chile. Disponible en: <http://www.observatorioempresas.cl/LinkClick.aspx?fileticket=R5aQXxxh7d0%3d&tabid=63> [Consulta: 2010, 30 de marzo].

- Coleman, B. (1999). "The impact of group lending in Northeast Thailand". *Journal of Development Economics*, N°60. Londres, Reino Unido: London School of Economics. Pp. 105-142.
- Coleman, B. (2002). "Microfinance in Northeast Thailand: Who benefits and How Much?". *ERD Working paper Series*, n° 9. Manila, Filipinas: Asian Development Bank, Economics and Research Department.
- Coleman, B. (2002). *Microfinance in Northeast Thailand: Who benefits and how much?* Manila, Filipinas: Asian Development Bank, ADB.
- Coleman, B. (2006). "Microfinance in Northeast Thailand: Who benefits and How Much?". *World Development*, Vol. 34, n° 9. Montreal, Canadá: McGill University. Pp.1612-1638.
- Disponible:
http://www.elsevier.com/wps/find/journaldescription.cws_home/386/description#description
- Coloma, P. (2000). "Chile: El crédito a la microempresa". *Revista Mensaje*, N° 490, Julio. Santiago de Chile. Pp.54-57.
- Comisión Europea (2003). *Financiación para el Desarrollo Local. Nuevas soluciones para acciones público-privadas*. Dirección general de Empleo y asuntos Sociales. Traducción y edición en español: DOCUMENTA, Instituto Europeo de Estudios para la Formación y el Desarrollo (Original en inglés, 2001).
- Comité de Inversiones Extranjeras (2007). *Invertir en Chile, una oportunidad*. Santiago de Chile: Comité de Inversiones Extranjeras. 5ª edición, abril.
- COOCRETAL (2010). Sitio web de la cooperativa de ahorro y crédito COOCRETAL, [en línea]. Disponible en www.coocretal.cl [Consulta: 2010, 08 de enero].
- CREDICOOP (2010). Sitio web de la cooperativa de ahorro y crédito CREDICOOP, [en línea]. Disponible en www.credicoop.cl [Consulta: 2010, 08 de enero].
- Crespi, T. (2003). *Pyme en Chile: nace, crece y muere: análisis de su desarrollo en los últimos siete años*. Santiago de Chile: FUNDES Internacional.
- Daley-Harris, S. (2007). *Informe del estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2007*. Washington, D.C.: Campaña de la cumbre del microcrédito. (Traducción al español: Martha Martínez)

- Daley-Harris, S. (2009). *Informe del estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2009*. Washington, D.C.: Campaña de la Cumbre del Microcrédito. (Traducción al español: Martha Martínez)
- De Asís, A. (2000). “La microempresa y los programas de apoyo al sector microempresarial”. En: De Asís, A. et al (2000). *Las microempresas como agentes de desarrollo en el sur*. Madrid: CIDEAL. Pp. 17-47.
- De Asís, A. (Coord.) (2003). *El microcrédito en el Norte de África y Oriente Medio*. Madrid: Fundación Promoción Social de la Cultura, FPSC.
- De Gregorio, J. (2005). “Crecimiento económico en Chile: evidencia, fuentes y perspectivas”. *Estudios Públicos*, 98 (otoño). Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos, CEP. Pp. 19-86.
- De Gregorio, J. (2007). “Algunas reflexiones sobre el crecimiento económico en Chile”. *Documento preparado par el Seminario Chile: El desafío de la productividad*. 10 de agosto. Santiago de Chile.
- De Pablo Valenciano, J. y Carretero, A. (2003). *Desarrollo local. Una estrategia para afrontar la globalización contando con las personas*. Almería: Universidad de Almería.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero*. México: Ed. Diana.
- Del Castillo, J. (1994). “Manual de Desarrollo Local”. *Estudios de Economía*. Gobierno Vasco: Departamento de Economía y Hacienda.
- Delgado, M. (2001). “Etapas de un diseño de investigación”. En: *Investigación Científica: Diseño de estudios, Unidad Didáctica 7* del Curso Fundamentos de Diseño y Estadística. Pp. 55-61. Barcelona: Editorial Signo.
- Díez de Medina, R. (2004). “Introducción a los métodos experimentales y cuasi-experimentales para la evaluación de programas de capacitación”. En: Abdala, E. (2004). *Manual para la evaluación de impacto en programas de formación para jóvenes*. Pp. 119-146. Montevideo: CINTERFOR, OIT.
- Dowla, A. y Barua, D. (2006). *The poor always pay back: The Grameen II story*. Bloomfield, EEUU: Kumarian Press.
- Duflo, E., Crépon, B., Parienté, W. y Devoto, F. (2008). “Poverty, Access to Credit and the Determinants of Participation in a New Micro-credit Program in Rural Areas of Morocco”. *Impact Analyses Series*, n°2, octubre. París: Agence Francaise de Développement, AFD; Cambridge: Jameel Poverty Action Lab, J-PAL.

- Dunford, C. (2006). *Evidence of Microfinance Contribution to Achieving the Millennium Development Goals*. EEUU: Freedom from Hunger.
- Dunn, E. (2005). *Impacts of microcredit on clients in Bosnia and Herzegovina*. Impact assessment/Research and Development Component Local Initiatives (Microfinance) Project II –LIPII-, presented to Foundation for Sustainable Development of the Federation of Bosnia and Herzegovina and Republika Srpska Development and Employment Foundation.
- Dunn, E. y Gordon Arbuckle, G. (2001). *The impacts of microcredit: A case study from Peru*. Washington D.C.: AIMS.
- Economist Intelligence Unit (2010). *Microscopio global sobre entorno de negocios para las microfinanzas 2010*. Reino Unido: Economist Intelligence Unit.
- Edgcomb, E. y Garber, C. (1998). *Practitioner-Led Impact Assessment: A test in Honduras*. Washington, D.C.: AIMS.
- Enríquez Villacorta, A. (2001). “Desarrollo Económico Local: Definición, Alcances y Perspectivas en América Latina”. En: *Conferencia electrónica continental de Desarrollo Local*.
- Espinoza, M. y Herrera, J.A. (2004). “Tres proposiciones sobre la relación entre crédito a la microempresa y empleo”. *Documento presentado en Seminario Microcrédito contra la pobreza: un diálogo interdisciplinario* celebrado en Santiago de Chile, noviembre del 2004. Organizado por la Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza y Goethe Institute.
- Faisel, A. (2004). *Impact Assessment of Kashf's microfinance and Karvaan Enterprise Development Programme*. Islamabad: Arjumand and Associates.
- Faridi, H. (2003). *Microcredit programs in Bangladesh: assessing the performance of participating women*. Virginia, EEUU: Departamento de Económicas, Virginia Polytechnics Institute and State university.
- Fernández-Ballesteros, R. (1996). *Evaluación de Programas. Una guía práctica en ámbitos sociales, educativos y de salud*. Madrid: Editorial Síntesis.
- FOLADE - Fondo Latinoamericano de Desarrollo (1996). “Servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa”. *Memoria de la I Conferencia Anual del Foro Internacional de Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa*. San José de Costa Rica: FOLADE.

- Foschiatto, P. y Stumpo, G. (2006). "El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales". En: Foschiatto, P. y Stumpo, G. (Comp.) (2006). *Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.
- Gaile, G. y Foster, J. (1996). *Review of Methodological Approaches to the Study of the Impact of Microenterprise Credit Programs*. Washington, D.C.: Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS).
- Gallicchio, E. (2004). "El desarrollo local en América Latina. Estrategia política basada en la construcción de capital social". *Ponencia presentada en mayo del 2004 en seminario: Desarrollo con inclusión y equidad, sus implicancias desde lo local*. Córdoba, Argentina: SEHAS.
- García Alonso, J. V. (2004). *Los micropréstamos como instrumentos de desarrollo en el sur: especial referencia al ámbito latinoamericano*. Madrid: Ed. CIDEAL.
- García Docampo, M. (2007). "El desarrollo local en el marco de los procesos de globalización". En: García Docampo (Ed.) (2007). *Perspectivas teóricas en desarrollo local*. La Coruña: Netbiblo. Pp. 1-37.
- García Herrera, M. (1988). *La ciudad instrumento de recuperación económica y de creación de empleo*. Ayuntamiento de Vitoria Gastéiz: Agencia Municipal de Desarrollo Económico y Empresarial.
- Gibbons, D. (Ed.) (2005). *Moris Rasik: An interim impact assessment*. Manuscrito.
- Gillet, R. (1993). "El Financiamiento Crediticio a la Microempresa". *Revista de Economía y Trabajo en Chile*. Santiago de Chile: PET.
- Goldberg, N. (2005). *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know*. Washington, D.C.: Grameen Foundation USA.
- González, R.; De Dios, A. y Montejó, R. (2002). "La gestión del desarrollo regional en Cuba. Un enfoque desde la endogeneidad". *Revista Economía, Sociedad y territorio*, vol. III, nº 12. México: Colegio Mexiquense A.C. Pp. 593-620.
- González-Vega, C. (1994). "Do financial institutions have a role in assisting the poor?". *Economics and Sociology Occasional Paper*, nº 2169. Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics. Ohio, USA: The Ohio State University.

- Gray, B., Crookston, B., de la Cruz, N. e Ivins, N. (2007). "Microfinance against Malaria: Impact of Freedom from Hunger's Malaria Education when delivered by Rural Banks in Ghana". *Research Paper*, n° 8. January. CA, USA: Freedom from Hunger.
- Gulli, H. (1999). *Microfinanzas y pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo, BID.
- Gutiérrez, B. (2000). "Microcréditos y reducción de la pobreza. La experiencia de la AOD española". *Ponencia presentada en VII jornadas de Economía Crítica* celebrada en Albacete del 3 al 5 de febrero del 2000 en Universidad de Castilla-La Mancha, España.
- Gutiérrez, B. (2003). "Microcrédito y desarrollo local". *Acciones e Investigaciones Sociales*, N° 18. Zaragoza, España: Universidad de Zaragoza. Pp. 115-128.
- Hashemi, S. (2001). "Linking Microfinance and safety net programs to include the poorest: The case of IGVGD in Bangladesh". *CGAP Focus Note 21*. Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor (CGAP).
- Hashemi, S.; Schuler, S. y Riley, A. (1996). "Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh". *World Development*, 24, N°4. Montreal, Canadá: McGill University. Pp. 635-653.
- Helms, B. (2006). *Access for all: building inclusive financial systems*. Washington D. C.: CGAP, World Bank.
- Henríquez, F. (2009). *Microcrédito y su impacto: Un acercamiento con datos chilenos*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, BID.
- Herrera, J.A. (2003). *Crédito a la Microempresa en Chile: Una revisión cualitativa (1991-2001)*. Santiago de Chile: Programa de Economía del Trabajo, PET
- Hishigsuren, G. y Beard, B. (2004). *Client impact monitoring findings from Sinapi Aba Trust, Ghana*. Oak Brook, IL: Opportunity International.
- Holt, S. L. (1998). "La metodología de los bancos comunitarios: funcionamiento y perspectivas". En: Otero, M. y Rhyne, E. (1998) (Eds.) *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*. México: Plaza y Valdés Editores. Pp.203-234.
- Hossain, M. (1988). "Credit for the alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh". *Research Report*, N°65. Washington, D.C.: IFPRI.

- Hossain, M. y Diaz, C. (1997). *Reaching the poor with effective microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philippines*. Los Baños, Filipinas: International Rice Research Institute.
- Hulme, D. (1997). "Impact assessment methodologies for microfinance: A Review". *Paper para Virtual Meeting of the CGAP Working Group on Impact Assessment Methodologies*, 17-19 de Abril.
- Hulme, D. (1999). "Impact assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice". *Working Paper Series*, N°1. Reino Unido: Institute for Development Policy and Management (IDPM), University of Manchester.
- Hulme, D. (2000). "Impact assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice". *World Development*, vol. 28, N°1. Montreal, Canadá: McGill University. Pp. 79-98.
- Hulme, D. y Mosley, P. (1996). *Finance against poverty*, vols. 1 y 2. Londres: Routledge.
- Hussain, A.M.M. (Ed.) (1998). *Poverty alleviation and empowerment: The second impact assessment study of BRAC's rural development program*. Dhaka, Bangladesh: BRAC.
- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, ILPES (1998). *Manual de Desarrollo Local*. Santiago de Chile: Dirección de Desarrollo y Gestión Local.
- Instituto Nacional de Estadísticas, INE (2008). *Compendio Estadístico 2008*. Santiago de Chile, INE. Disponible en www.ine.cl
- Instituto Nacional de Estadísticas, INE (2009a). *Compendio Estadístico 2009*. Santiago de Chile, INE. Disponible en www.ine.cl
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2009b). *Ingresos de Hogares y Personas, 2008*. Santiago de Chile: INE. Disponible en www.ine.cl
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2009c). *Boletín trimestral de exportaciones Región de La Araucanía*, abril-junio 2009 [en línea]. Temuco: Dirección General de La Araucanía. Disponible en www.inearaucaia.cl [Consulta: 2010, 06 de enero].

- Jansson, T. (2001). "Microfinance: from village to Wall Street. Washington D.C.: *Serie informes de buenas prácticas* del Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano de Desarrollo, BID. Disponible en http://www.iadb.org/sds/mic/publication/gen_159_3802_s.htm#Publicaciones
- Karlan, D. (2001). "Microfinance impact assessment: The perils of using new members as a control group". *Journal of Microfinance*, vol.3, N°2. EEUU.
- Karlan, D. y Giné, X. (2007). "Group versus Individual Liability: Evidence from a Field Experiment in the Philippines". *Working Paper*, n°111. Washington D.C.: Center for Global Development.
- Karlan, D. y Goldberg, N. (2007). "Impact evaluation for microfinance: Review of methodological issues". *Doing Impact Evaluation*, n°7. Washington, D.C.: The World Bank.
- Karlan, D., Harigaya, T. y Nadel, S. (2006). "Evaluating Microfinance Program Innovation with Randomized Controlled Trials: Examples from Business training and group versus individual Liability". *Documento preparado para el Taller Using Research Findings to Improve Design of Products and Services*. Microcredit Summit 2006.
- Karlan, D. y Valdivia, M. (2006). *Teaching entrepreneurship: Impact of business training on the microfinance clients and institutions*. California: Freedom from Hunger.
- Karlan, D. y Zinman, J. (2008). "Expanding Credit Access: Using randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts". *Working Paper*. New York: Financial Access Initiative, FAI; New Heaven: Innovation for Poverty Action, IPA. Disponible en: <http://poverty-action.org/sites/default/files/Expanding%20Credit%20Acces%20Jan%2008.pdf>
- Karlan, D. y Zinman, J. (2009). "Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila". *Working Paper*. New York: Financial Access Initiative, FAI; New Heaven: Innovation for Poverty Action, IPA. Disponible en: http://poverty-action.org/sites/default/files/B17_Expanding_Microenterprise_Credit_Access.pdf
- Khander, S. (1998). *Fighting poverty with microcredit*. Dhaka, Bangladesh: University Press Limited.

- Khander, S. (2005). "Micro-Finance and poverty: Evidence using panel data from Bangladesh". *World Economic Review*, vol.19, n°2. Pp. 263-286. Oxford: Oxford University.
- Khandker, S. (1998). *Fighting poverty with microcredit: experience in Bangladesh*. Washington, D.C: World Bank.
- Khandker, S. (2004). *Flood and Coping Ability in Bangladesh*. Washington D.C.: World Bank.
- Khandker, S. (2005). "Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh". *World Bank Economic Review*, n°19 (2). Washington, D.C: World Bank. Pp. 263-286.
- Kondo, T. (2007). *Impact of Microfinance on Rural Households in the Philippines: A case Study from the special Evaluation Study on the Effects of Microfinance operations on Poor Rural Households and the Status of Women*. Filipinas: Asian Development Bank, ADB.
- Labie, M. (2000). "Microempresas y crédito. Aspectos institucionales y financieros". En: De Asís, A. et al (2000). *Las microempresas como agentes de desarrollo en el sur*. Madrid: CIDEAL. Pp. 49-75
- Lacalle, M. (2001). "Caracterización y utilidad de los microcréditos en la reducción de la pobreza". *Tesis Doctoral inédita*. Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo, Universidad Autónoma de Madrid. España.
- Lacalle, M. (2002). *Microcréditos. De pobres a empresarios*. Barcelona: Ed. Ariel.
- Lacalle, M. (2008). *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nóbel de la Paz*. Madrid: Ed. Turpial.
- Lacalle, M. y Rico, S. (2007). "Evaluación del Impacto de los Programas de Microcréditos: Una Introducción a la Metodología Científica". *Cuadernos Monográficos*, N°9. Madrid: Foro Nantik Lum de Microfinanzas.
- Lacalle, M.; Rico, S.; Márquez, J. y Durán, J. (2006). "Glosario básico de microfinanzas". *Cuadernos Monográficos*, n°5. Madrid: Foro Nantik Lum de Microfinanzas.
- Lacalle, M; Rico, S; Márquez, J. y Durán, J. (2006). "Glosario básico sobre microfinanzas". *Cuadernos Monográficos*, n°5. Madrid: Fundación Nantik Lum de microfinanzas.

- Lacalle, M.; Rico, S. y Durán, J. (2008). “Estudio piloto de evaluación de impacto del programa de microcréditos de Cruz Roja española en Ruanda”. *Revista de Economía Mundial*, N°19. Huelva, España: Universidad de Huelva. Pp. 83-104.
- Larrú. J.M. (2008). “Las evaluaciones de impacto con asignación aleatoria y los microcréditos”. *Revista de Economía Mundial*, n°19. Huelva, España: Universidad de Huelva. Pp. 33-62.
- Lazaro, L. (1989). “El papel de las infraestructuras en el desarrollo regional”. En: *Política regional en la Europa de los años 90*. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de Hacienda. Pp. 459-486.
- Littlefield, E. (2003). “Is microfinance an effective strategy to reach the millennium developments goals?”. *Focus Notes 24*: CGAP.
- López de Santa María, M. (2005). *Microcrédito y pesca artesanal: el caso de la Región de Los Lagos*. Santiago De Chile: FLACSO.
- Lustig, N., Arias, O. y Rigolini, J. (2002). “Reducción de la pobreza y crecimiento económico: La doble causalidad”. *Serie de informes de buenas prácticas*. Washington D.C.: Departamento de Desarrollo sostenible, Unidad de Pobreza y Desigualdad, Banco Interamericano de Desarrollo, BID. Disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=365522>
- Madoery, O. (2008). *Otro Desarrollo: el cambio desde las ciudades y regiones*. San Martín: UNSAM EDITA, Universidad Nacional de San Martín.
- Madorin, M. (1997). “Hacia el nuevo (des)orden político mundial, cinco tesis desde una perspectiva feminista”. En Alberti, Pilar y Emma Zapata (Coord.) (1997). *Estrategias de sobrevivencia de mujeres campesinas e indígenas ante la crisis económica*. México: Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas. Pg. 21-33.
- Marshall, E. (2006). “Modernización del Sistema Financiero Chileno”. *Presentación efectuada en el XI Encuentro latinoamericano de usuarios de swift-elus 2006*. Santiago de Chile, 3 de julio 2006. Banco Central de Chile.
- Martín, J. (2007). “Del microcrédito a las microfinanzas”. *Revista de Empresa*, n° 19, enero-marzo. Madrid: Fundación Instituto de Empresa. Pp. 99-102.
- Marulanda, B., Fajury, L., Paredes, M. y Gómez, F. (2010). *Lo bueno de lo malo en microfinanzas: lecciones aprendidas de experiencias fallidas en América Latina*. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN, Banco Interamericano de Desarrollo, BID.

- Mataix, C. (2000). "Estrategias para el diseño de programas de promoción de microempresas". En: De Asís, A., et al (2000). *Las microempresas como agentes de desarrollo en el sur*. Madrid: CIDEAL. Pp. 109-149.
- McDonald, J. (1997). *Créditos incobrables. Un Análisis de los Programas y las Microempresas Morosas*. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo, OIT.
- McNelly, B. y Dunford, C. (1999). "Impact of credit with education on mothers and their Young children's nutrition through credit with education program in Bolivia". *Research paper* nº5. California, Estados Unidos: *Freedom from Hunger*
- Medina, E. (2003). *Modelos de elección discreta*, [en línea]. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. Disponible en: http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/eva/pdf/logit.pdf [Consulta: 2008, 10 de abril].
- Menon, N. (2003). *Consumption smoothing in micro-credit programs*. Paper. Departamento de Económicas, Brandesi University.
- Miller-Sanabria, T. (2007). "El futuro de las microfinanzas en América Latina". En: Berger, M. y Goldmark, L. y Millar-Sanabria, T. (Ed.) (2007). *El boom de las microfinanzas: el modelo latinoamericano visto desde adentro*. Washington, D.C.: Banco Interamericano del Desarrollo, BID. Pp. 307-331.
- Ministerio de Planificación y Cooperación, MIDEPLAN (2006). "Trabajo e Ingresos". *Estudios CASEN 2006*. Santiago de Chile: División Social, MIDEPLAN.
- Ministerio de Planificación y Cooperación, MIDEPLAN (2007). "La situación de pobreza en Chile, 2006". *Serie Análisis de Resultados de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica nacional (CASEN 2006)*. Santiago de Chile: MIDEPLAN.
- Ministerio de Planificación y Cooperación, MIDEPLAN (2009). "Región de La Araucanía". *Serie Estudios Regionales*, Julio 2009. Santiago de Chile: Departamento de Análisis de Políticas Públicas, División Regional, MIDEPLAN.
- MIX MARKET (Microfinance Information Exchange) (2006). *The MicroBanking Bulletin, MBB*, nº13. Washington. D.C: MIX.
- MkNelly, B. y Dunford, C. (1998). *Impact of credit with education on mothers and their young children's nutrition: Lower Pra Rural Bank credit with education program in Ghana*. California, Estados Unidos: Freedom from Hunger.

- MkNelly, B. y Dunford, C. (1999). *Impact of credit with education on mothers and their young children's nutrition: CRECER credit with education program in Bolivia*. California, Estados Unidos: Freedom from Hunger.
- MkNelly, B. y Lippold, K. (1998). *Practitioner-Led impact assessment: A test in Mali*. Washington, D.C.: AIMS.
- Morales, L. y Yáñez, A. (2007). "Microfinanzas en Chile: resultados de la Encuesta de Colocaciones en Segmentos Microempresariales". *Serie Técnica de Estudios*, N°11. Santiago de Chile: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, SBIF.
- Morduch, J. (1998). *Does microfinance really help the poor? New evidence flagship programs in Bangladesh*. Princeton University Working Paper.
- Mosley, P. (1997). *Use of control groups in impact assessment for microfinance*. Washington, DC: Consultative Group to assist the poorest (CGAP) y Documento de trabajo 19, ILO, Ginebra.
- Muñiz Olivera, I. (2002). "La teoría marshalliana del crecimiento: del desarrollo endógeno al crecimiento endógeno". En: Becattini, G.; Costa, M.T. y Trullén, J. (Coord.) (2002). *Desarrollo local: teoría y estrategias*. Madrid: Ed. Civitas.
- Mustafa, S.; Ara, I.; Banu, D.; Hossain, A.; Kabir, A.; Mohsin, M.; Yusuf, A. y Jahan, S. (1996). *Beacon of hope: An impact assessment study of BRAC's rural development programme, BRAC*. Dacca, Bangladesh: Research and Evaluation Division.
- Naciones Unidas (1998a). *Role of microcredit in the eradication of poverty*. Report of the General Secretary of the United Nations. Nueva York, Estados Unidos.
- Naciones Unidas (2005). "Microfinanciación y microcrédito: ¿Cómo pueden 100 dólares modificar una economía?". *Artículo de carpeta de prensa de las Naciones Unidas para el año internacional del microcrédito 2005*. Nueva York: Estados Unidos. Disponible en <http://www.un.org/spanish/events/microcredit/presskit.html>
- Nanda, P. (1999). "Women's participation in rural credit programmes in Bangladesh and their demand for formal health care: is there a positive impact?". *Health Economics*, n° 8. Boston, Estados Unidos: Harvard University. Pp. 41-428.

- Navajas, S. Y Tejerina, L. (2007). “Las microfinanzas en América Latina y El Caribe: ¿cuál es la magnitud del mercado?”. *Serie de informes de buenas prácticas* del Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, BID.
- Neira, F. (2006). “Elementos para el estudio de la microempresa latinoamericana”. *Latinoamerica: Revista de estudios latinoamericanos*, n°43. México: Universidad Autónoma de México. Pp. 153-174.
- Neponen, H. (2003). *ASA-GV microfinance impact report 2003*. Trihcirappalli, India: The Activists for Social Alternatives.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic Performance*. Nueva York: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. (Trad. Agustín Bárcena). México: FCE (Original en inglés, 1990).
- Ñopo, H. y Robles, M. (2002). *Evaluación de programas sociales: importancia y metodologías. Estimación econométrica para el caso PROJoven*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).
- Observatorio Económico Social de La Araucanía (2006). *Estudio de la Realidad Mapuche en la Región de La Araucanía*, [en línea]. Temuco: Universidad de La Frontera, UFRO. Disponible en www.fica.ufro.cl/oes [Consulta: 2010, 10 de enero]
- Observatorio Económico Social de La Araucanía (2008). *Índice de Desarrollo Humano Comunal 2006 en la Región de La Araucanía*, [en línea]. Temuco: Universidad de La Frontera, UFRO. Disponible en www.fica.ufro.cl/oes [Consulta: 2010, 10 de enero].
- Observatorio Económico Social de La Araucanía (2009a). *Evolución de la ocupación en La Araucanía 1986-2008*, [en línea]. Temuco: Universidad de La Frontera, UFRO. Disponible en www.fica.ufro.cl/oes [Consulta: 2010, 16 de enero].
- Observatorio Económico Social de La Araucanía (2009b). *Antecedentes generales de la actividad económica de La Araucanía en la actualidad, 2006*, [en línea]. Temuco: Universidad de La Frontera, UFRO. Disponible en www.fica.ufro.cl/oes [Consulta: 2010, 16 de enero].

- Observatorio Económico Social de La Araucanía (2009c). *Inversión Extranjera Directa en La Araucanía, 1974-2008*, [en línea]. Temuco: Universidad de La Frontera, UFRO. Disponible en www.fica.ufro.cl/oes [Consulta: 2010, 15 de enero].
- Observatorio Económico Social de La Araucanía (2009d). *Evolución del Sistema Financiero y de la economía de La Araucanía, 1996-2008*, [en línea]. Temuco: Universidad de La Frontera, UFRO. Disponible en www.fica.ufro.cl/oes [Consulta: 2010, 17 de enero].
- Observatorio Económico Social de La Araucanía (2009e). *Estructura de las Colocaciones Bancarias en La Araucanía, 1996-2008*, [en línea]. Temuco: Universidad de La Frontera, UFRO. Disponible en www.fica.ufro.cl/oes [Consulta: 2010, 20 de enero].
- Observatorio Económico Social de La Araucanía (2009f). *Cambios estructurales en las colocaciones y captaciones por localidad, 1996-2000*, [en línea]. Temuco: Universidad de La Frontera, UFRO. Disponible en www.fica.ufro.cl/oes [Consulta: 2010, 20 de enero].
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE (2007). *Estudios Económicos de Chile, 2007*. París: OCDE.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE (2009). *OECD Territorial Reviews: Chile*. París: OECD.
- ORIENTCOOP (2010). Sitio web de Cooperativa de Ahorro y Crédito ORIENTCOOP Ltda., [en línea]. Disponible en www.orientcoop.cl [Consulta: 2009, 15 de diciembre].
- Pampillón, R. (2007). “El milagro chileno”. *Revista de Empresa*, n° 19, enero-marzo. Madrid: Fundación Instituto de Empresa. Pp. 82-97.
- Pardo, A. y Ruiz, M.A. (2002). *SPSS 11. Guía para el análisis de datos*. España: McGraw-Hill / Interamericana de España.
- Peck Christen, R. y Millar, J. (2007). “Los retos futuros de las microfinanzas en América Latina”. En: Berger, M. y Goldmark, L. y Millar-Sanabria, T. (Ed.) (2007). *El boom de las microfinanzas: el modelo latinoamericano visto desde adentro*. Washington, D.C.: Banco Interamericano del Desarrollo, BID. Pp. 269-305.
- Pecqueur, B. (1989). *Le développement local. Mode ou modèle*. París: Syros

- Pérez, B. y Carrillo, E. (Coord.) (2000). *Desarrollo Local: Manual de uso*. Madrid: Federación Andaluza de Municipios y Provincias, FAMP: ESIC Editorial.
- Pitt, M. y Khandker, S.R. (1998). "The impact of Group-Based Credit programs on Poor Households in Bangladesh: Does the gender of participants matters?". *The Journal of Political Economy*, 106:5. Chicago: University of Chicago. Pp. 958-996.
- Pitt, M.; Khandker, S.; Chowdhury, O. y Millimet, D. (2003). "Credit programs for the poor and the health status of children in rural Bangladesh". *International Economic Review*, vol. 44, N°1. Philadelphia: University of Pennsylvania. Pp. 87-118.
- Precedo, A. y Míguez, A. (2007). "La evolución del desarrollo local y la convergencia territorial". En: García Docampo, M. (Ed.) (2007). *Perspectivas teóricas en desarrollo local*. La Coruña: Netbiblo. Pp. 78-109.
- Programa de Economía del Trabajo, PET (2002). *Catastro de Instituciones Crediticias. Bancos, Cooperativas y ONGs*. Santiago de Chile: PET.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (1996). *Desarrollo Humano en Chile*. Santiago de Chile: PNUD.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (1998). "Desarrollo Humano en Chile, 1990-1998". *Temas de Desarrollo Humano Sustentable*, n° 3. Santiago de Chile: PNUD.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2000). "Desarrollo Humano en las Comunas de Chile". *Temas de Desarrollo Humano Sustentable*, n° 5. Santiago de Chile: PNUD.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2003a). *Informe sobre Desarrollo Humano 2003: Los objetivos de desarrollo del milenio, un pacto entre las naciones para eliminar la pobreza*. Madrid: Ed mundi-prensa.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2003b). "El índice de desarrollo humano en la población mapuche de la región de La Araucanía". *Temas de Desarrollo Humano sustentable*, N° 8. Santiago de Chile: PNUD.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2005). "Las trayectorias del Desarrollo Humano en las comunas de Chile, 1994-2003". *Temas de Desarrollo Humano Sustentable*, n° 11. Santiago de Chile: PNUD.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2008). *Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008. La lucha contra el cambio climático: solidaridad frente a un mundo dividido*. Nueva York: PNUD.
- Puente, G. (2007). "Microfinanzas: una ruta innovadora". *Artículo expuesto en la XI Reunión Anual del Centro Mexicano para la Filantropía, CEMEFI*. Del 12 al 14 de noviembre.
- Puentes, E. (2009). *Encuesta de Microemprendimiento, EME*, [en línea]. Santiago de Chile: Observatorio Empresas, Gobierno de Chile. Disponible en: <http://www.observatorioempresas.cl/LinkClick.aspx?fileticket=yxclDYfMap8%3d&tabid=113> [Consulta: 2010, 30 de marzo].
- Pulgar, R. (2006). "Análisis de la evolución y perspectiva de la Banca de Desarrollo en Chile". *Serie Financiamiento del Desarrollo*, n° 187. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G (2010). Sitio web de Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile, [en línea]. Disponible en www.redmicrofinanzas.cl [Consulta: 2010: 06 de enero].
- Reinstein, A. y Rosende, F. (2000). "Reforma Financiera en Chile". En: Larraín, F. y Vergara, R. (2000). *La Transformación Económica de Chile*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos, CEP. Pp. 341-390.
- Rico, S. (2009). *Microcrédito Social: Una evaluación de Impacto*. Barcelona: Fundació Caixa Catalunya.
- Rico, S.; Lacalle, M.; Durán, J.; y Márquez, J. (2006). "Microempresa y microahorro en la Selva Lacandona, Chiapas: Impacto en el progreso social de la mujer indígena". *Cuaderno Monográfico n°6*. Madrid: Foro nantik Lum de Microfinanzas.
- Rivas, G. (2004). "Opciones de la banca de desarrollo en Chile: el convidado de piedra del sistema financiero chileno". *Serie Financiamiento del desarrollo*, N° 148. Santiago de Chile: CEPAL.
- Rodríguez, F. (1992). "El Patrimonio Industrial Histórico como recurso para el desarrollo local". *Revista de Cultura y Ciencias Sociales ABACO*, n°1, Oviedo: Arqueología Industrial. Pp. 71-78.
- Román, E. (2003). "Acceso al crédito bancario de las microempresas chilenas: lecciones de la década de los noventa". *Serie Financiamiento del desarrollo*, n°138. Santiago de Chile: CEPAL.

- Romani, G. (2002). "Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile". *Artículo presentado en VII Congreso Internacional del CLAD sobre la reforma del Estado y de la Administración Pública*. 8-11 octubre. Lisboa, Portugal.
- Rosenbaum, P. y Rubin, D. (1983). "The Central role of the propensity score in observational studies for causal Effects". *Biometrics*, Vol. 70 (1). Reino Unido: Oxford University Press. Pp. 41-55.
- Rosenberg, R. (2010). "¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres?". *Enfoques*, n° 59. Washington D.C.: CGAP.
- Santanderbanefe (2010). Sitio web Banco Santander Banefe, [en línea]. Disponible en www.Santanderbanefe.cl [Consulta: 2010, 07 de enero].
- Sebstad, J. y Chen, G. (1996). "Overview of Studies on the Impact of microenterprise Credit". *Paper submitted to USAID by the AIMS Project*. Washington, D.C.: Managemet Systems International
- SEEP Network (The) (2001). *Apreniendo de los Clientes: Herramientas de Evaluación para los Operadores de Microfinanzas*. Washington, D.C.: Assessing the impact of Microenterprise Services (AIMS).
- Sen, A. (2001). *Desarrollo y libertad*. (Trad. Esther Rabasco y Luis Toharia). Barcelona: Planeta. (Original en inglés, año 2000)
- SERCOTEC (2006). "Agenda Gubernamental para la micro y pequeña empresa". *Investigación para Programa de Asistencia preparatoria PNUD-SERCOTEC para elaborar una agenda gubernamental para el emprendimiento y el desarrollo de las pequeñas empresas 2006-2010*. Santiago de Chile: Gobierno de Chile.
- SERCOTEC y OIT (2010). *La situación de la micro y pequeña empresa en Chile*. Santiago de Chile: Oficina Internacional del Trabajo, OIT y Gobierno de Chile.
- Serrano, C. y Raczynski, D. (2002). *La Función de Evaluación de Políticas Sociales en Chile*. Santiago de Chile: Asesorías para el Desarrollo.
- Steele, F.; Amin, S. y Naved, R.T. (1998). "The impact of an integrated microcredit program on women's empowerment and fertility behavior in rural Bangladesh". *Policy Research Working Papers*, N°115. New York: Population Council.
- Stufflebeam, D. (1971). *Educational evaluation and decision making*. Itasca: Peacock.
- Stufflebeam, D. y Shinkfield, A. (1987). *Evaluación sistémica. Guía práctica y teórica*. Barcelona: Ediciones Paidós.

- Sulbrandt, J. (1993). "La evaluación de los programas sociales. Una perspectiva crítica de los modelos usuales". En: Kliksberg, B. (Comp.) (1993). *Pobreza: un tema impostergable, nuevas respuestas*. México: PNUD/CLAD/FCE.
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile, SBIF (2010). Sitio web de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Chile, [en línea]. Disponible en www.sbif.cl [Consulta: 2010, 07 de enero].
- Taborga, M. y Lucano, F. (1998). *Tipología de instituciones de financiamiento a la microempresa*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo, BID.
- Terberger, E. (2003). "Instituciones de microfinanciación en el desarrollo de mercados financieros". *Revista de la CEPAL*, n° 81, diciembre. Santiago de Chile: CEPAL. Pp. 195-211.
- Todd, H. (1996). *Women at the center. Grameen bank Borrowers after one decade*. Dacca, Bangladesh: University Press.
- Todd, H. (2000). *Poverty reduced through microfinance: The impact of ASHI in the Philippines*. Washington, D.C.: AIMS.
- Todd, H. (2001). *Paths out of poverty: The impact of Share Microfin Limited in Andhra Pradesh, India*. Unpublished Imp-Act Report.
- Torres, M. (2006). "Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y El Caribe: una propuesta de trabajo". *Documento para discusión no publicado*. Departamento de Desarrollo Social y Empleo, OEA.
- Tsilikounas, C. (2000). *ICMC and project enterprise Bosnia and Herzegovina*. Washington, D.C.: AIMS.
- Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, UNACC. (2001). *Financiación del Desarrollo Local*. Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito.
- United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD (2006). *World Investment Report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development*. New York and Geneva: United Nations.
- Vachon, B. (2001). *El desarrollo local. Teoría y práctica*. (Trad. Lourdes Pérez). Gijón: Ed. Trea.
- Vázquez Barquero, A. (1988). *Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Ed. Pirámide.

- Vázquez Barquero, A. (1993). *Política económica local. La respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Vázquez Barquero, A. (2001b). “La política de desarrollo económico local”. En: Aghón, G.; Albuquerque, F. y Cortés, P. (Coord.). (2001). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Un análisis comparativo*. LC/L.1549. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ.
- Vázquez Barquero, A. (2002a). *Endogenous Development*. Londres: Routledge.
- Vázquez Barquero, A. (2002b). “¿Crecimiento endógeno o desarrollo endógeno?”. En: Becattini, G.; Costa, M.T. y Trullén, J. (Coord.) (2002). *Desarrollo local: teoría y estrategias*. Madrid: Ed. Civitas.
- Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Ed. Antoni Bosch.
- Vázquez Barquero, A. (2006). “Surgimiento y transformación de clusters y milieus en los procesos de desarrollo”. *Revista Eure*, Vol. XXXII, nº 95. Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile. Pp. 75-92.
- Vázquez Barquero, A. (2007a). “Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial”. *Investigaciones Regionales*, 11. España: Mundi Prensa y Asociación Española de Ciencia regional. Pp. 183-210.
- Vázquez Barquero, A. (2007b). “Sobre la diversidad de las interpretaciones y la complejidad del concepto de desarrollo endógeno”. En: García Docampo, M. (2007). *Perspectivas teóricas en desarrollo local*. La Coruña: Netbiblo. Pp. 40-57.
- Vázquez Barquero, A. (2008). *Desarrollo Policéntrico del territorio*. En: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UAM. Mimeografía. Madrid.
- Vázquez Barquero, A. (2009). “Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis”. *Trabajo presentado en Seminario Internacional de la Red DETE-ALC*, Rafaela, Argentina. 6-8 mayo 2009.
- Vereda del Abril, A. (1990). *Desafío de la Economía Informal*. Lima, Perú: Fundación Iberoamericana para el Desarrollo.
- Vereda del Abril, A. (1997). *Cooperación y desarrollo: desde abajo y desde adentro*. Lima, Perú: Fundación Iberoamericana para el Desarrollo, FIDE.

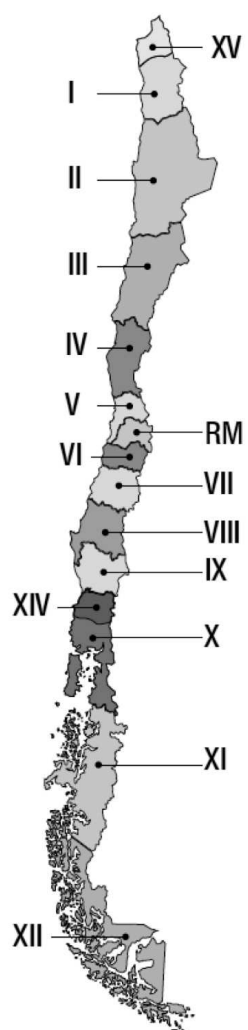
- Vereda del Abril, A. (2001). *Microcréditos y Desarrollo*. Lima: Fundación Iberoamericana para el Desarrollo, FIDE.
- Vergara, Patricio (2004). “¿Es posible el desarrollo endógeno en territorios pobres y socialmente desiguales?”. *Ciencias Sociales Online*, Vol. I, N°1. Viña del Mar, Chile: Universidad de Viña del Mar. Pp. 37-52. Disponible en http://www.uvm.cl/csonline/2004_1/pdf/endogeno.pdf
- Villasante, T. (2007). “El desarrollo social: un desarrollo desde la ciudadanía”. En: García Docampo, M. (Ed.) (2007). *Perspectivas teóricas en desarrollo local*. La Coruña: Netbiblo. Pp. 111-144.
- Villaverde Castro, J. (1991). *Los desequilibrios regionales en España*. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.
- Von Stauffenberg y Pérez M.J. (2006). *Informe sobre el estado de las microfinanzas en América Latina*, n°1, año 2005. España: Ediciones Gondo.
- Yunus, M. (2000). *Hacia un mundo sin pobreza*. Barcelona: Ed. Andres Bello.
- Yunus, M. (2004). *Creer, crear y crecer*. Santiago de Chile: Ed, Desafío.
- Yunus, M. (2005). “Expansión de la cobertura del microcrédito para alcanzar las metas de desarrollo del milenio”. *Revista Futuros*, n°11, vol. III.
- Yunus, M. (2006). *¿Es posible acabar con la pobreza?* Madrid: Editorial Complutense.
- Zabala, N. (2000). “Microcréditos”. En: Pérez de Armiño, K. (2000). *Diccionario de acción humanitaria y cooperación al desarrollo*. Documento en Línea: Icaria y Hegoa. Disponible en <http://dicc.hegoa.efaber.net/>
- Zahler, R. (2008). “Bancarización privada en Chile”. *Serie Financiamiento del Desarrollo*, n° 200. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- Zevallos, E. (2003). “Micro, pequeñas y medianas empresas en América latina”. *Revista de la CEPAL*, n° 79, abril. Pp. 53- 70. Santiago de Chile: CEPAL.

ANEXOS

ANEXO 4.1. MAPA DE CHILE

Fte.: OECD (2009)

ANEXO 4.2. REGIONES Y CAPITALES REGIONALES DE CHILE



The map shows the geographical layout of Chile, divided into 15 numbered regions. Each region is labeled with a Roman numeral (I to XV) and its corresponding capital city is marked with a dot. The regions are ordered from north to south: I (Tarapacá), II (Antofagasta), III (Atacama), IV (Coquimbo), V (Valparaíso), VI (Libertador General Bernardo O'Higgins), VII (Maule), VIII (Bío-Bío), IX (La Araucanía), X (Los Lagos), XI (Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo), XII (Magallanes y la Antártica Chilena), XIV (Los Ríos), XV (Arica y Parinacota), and RM (Región Metropolitana).

N°	Región	Ciudad Capital
XV	Arica y Parinacota	Arica
I	Tarapacá	Iquique
II	Antofagasta	Antofagasta
III	Atacama	Copiapó
IV	Coquimbo	La Serena
V	Valparaíso	Valparaíso
RM	Región Metropolitana	Santiago
VI	Libertador General Bernardo O'Higgins	Rancagua
VII	Maule	Talca
VIII	Bío-Bío	Concepción
IX	La Araucanía	Temuco
XIV	Los Ríos	Valdivia
X	Los Lagos	Puerto Montt
XI	Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo	Coyhaique
XII	Magallanes y la Antártica Chilena	Punta Arenas

Fte.: OECD (2009)

ANEXO 4.3. MAPA DE LA ARAUCANÍA



Fte.: Sitio web de la Biblioteca Nacional del Congreso, Chile www.bcn.cl

ANEXO 6.1. ENCUESTA PARA MICROEMPRESARIOS BENEFICIARIOS DE MICROCRÉDITO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
CUESTIONARIO BÁSICO DEL PROYECTO:
Microempresa y microcrédito como instrumentos de desarrollo local
N°: _____

Fecha: _____

Hora: _____

Comuna: _____

Encuestador: _____

I. PERFIL DEL MICROEMPRESARIO

1. **Género:** Hombre _____ Mujer _____
2. **Edad:** Años _____
3. **Estado civil:** Soltero _____ Casado _____ Viudo _____ Convive _____
4. **Nivel de educación:** Primaria _____ Secundaria _____ Técnica _____ Superior _____ Sin educación _____
5. **¿Es usted cabeza de familia?** Si _____ No _____ Cónyuge es cabeza de familia _____
6. **¿Cuántos componen su grupo familiar (incluyéndole a usted)?** N° _____
7. **¿Cuál es el ingreso mensual aproximado del hogar?** En pesos chilenos _____
8. **¿De donde proviene su principal fuente de ingresos?** De microempresa _____ De trabajo remunerado _____

II. PERFIL DE LA MICROEMPRESA

9. **¿A qué sector pertenece la microempresa?** Comercio _____ Servicios _____ Industria _____ Agrícola _____
10. **Tiempo de funcionamiento de la microempresa:** Años _____
11. **¿A quién pertenece la microempresa?** Microempresario _____ Soc. familiar _____ Soc. no familiar _____
12. **¿Funciona la microempresa en su hogar?** Si _____ No _____
13. **Número de trabajadores de la microempresa:** N° _____
14. **¿Cuál fue la principal fuente de capital inicial?** Ahorros personales _____ Ahorros familiares _____
Préstamo para el proyecto _____ Préstamo con otro objetivo _____ Otros _____
15. **¿Cuáles son sus ingresos por ventas al mes?**
En pesos chilenos _____
16. **¿Cuál es su ingreso mensual como microempresario? (después de haber recibido el microcrédito)**
En pesos chilenos _____

III. PERFIL DEL MICROCRÉDITO

17. **¿Ha recibido un microcrédito? ¿qué año? ¿qué monto?**
Si _____ No _____ Año _____ Monto (en pesos chilenos) _____
18. **¿Va al día en el pago de sus cuotas?** Si _____ No _____ ¿Por qué no? _____
19. **¿Había recibido créditos anteriores? ¿De quién? (5 años anteriores al microcrédito)**
Si _____ No _____ Bancos _____ Cooperativas _____ ONG _____
20. **¿Cuál fue el propósito original del préstamo?**
Puesta en marcha _____ Ampliación _____ Otros _____
21. **¿Cuál fue el verdadero uso del préstamo?**
Puesta en marcha _____ Ampliación _____ Compra Activo fijo _____ Otros _____
22. **¿Se contrataron más trabajadores después del microcrédito? ¿Cuántos?** Si _____ No _____ N° _____
23. **¿Aumentó la remuneración de los trabajadores después del microcrédito?** Si _____ No _____
24. **¿Qué sucedió con el nivel de ventas de la microempresa después del microcrédito?**
Aumentó _____ Disminuyó _____ No cambió _____
25. **¿Se adquirieron más activos fijos (equipos/herramientas) después del microcrédito?** Si _____ No _____
26. **¿Aumentaron los gastos del hogar después del microcrédito?** Si _____ No _____
27. **¿Cómo afectó el microcrédito a su situación económica?** Mejoró _____ Empeoró _____ No cambió _____

(Agradecer a la persona entrevistada por su tiempo y atención)

